David Niven, Ph.D.

NGUYỄN VĂN PHƯỚC, M.S. *dịch*

THE ALL TIME BEST SELLING BOOK

Bí quyết của thành công®

100 SIMPLE SECRETS OF SUCCESSFUL PEOPLE

First News

NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

Lời giới thiệu
Khám phá bí quyết của thành công

Trong cuộc sống, ai cũng mong muốn có được thành công. Chúng ta học tập, rèn luyện và làm việc để thực hiện mong ước đó. Và hẳn chúng ta đã từng bao lần suy nghĩ, trăn trở để lựa chọn hướng đi và nghĩ về giá trị đích thực của thành công. Cũng như hạnh phúc, luôn có những mục tiêu riêng của thành công trong từng giai đoạn cuộc sống. Dù muốn dù không, mỗi người chúng ta đều đi tìm và mong muốn đạt được thành công phù hợp với mình nhất. Và một số người thì thành công, một số khác thì không. Thành công không phải là một may mắn hay là một số phận như một số người lầm tưởng – mà thành công là sự cố gắng của cả một quá trình. Và con đường đến thành công không hề dễ dàng, chúng ta phải vượt qua rất nhiều khó khăn thử thách để có thể đến đích.

Nhưng làm thế nào mới được gọi là thành công? Chúng ta phải làm gì, suy nghĩ như thế nào để tiến gần thành công hơn?

Tưởng chừng khó có thể tìm được một công thức chung của sự thành công cho tất cả mọi người. Nhưng nhà nghiên cứu tâm lý David Niven qua những cuộc nghiên cứu khoa học và xã hội học nhiều năm liền với những người thành công trên khắp thế giới đã tìm ra những nguyên tắc, những bí quyết thật đơn giản của sự thành công. Và ông đã tổng hợp thành tác phẩm nổi tiếng **"Bí quyết của thành công"**. Với những trải nghiệm quý báu và chân lý đơn giản, thực tế nhất, cuốn sách đã mang lại cho độc giả một cái nhìn mới mẻ, thú vị về những bí mật đơn giản những thật sâu sắc của sự thành công, những lời khuyên chân tình, khơi dậy niềm tin vào bản thân, hy vọng vào tương lai và khích lệ ý chí cho một sự khởi đầu tươi sáng. Bạn đọc khắp nơi đã chuyền tay nhau cuốn sách này, mua tặng nhau như một món quà chúc nhau may

mắn.

David Niven đã chỉ ra trong một phần của cuốn sách rằng: "Thành công của một đời người không phụ thuộc vào những mục đích mà bạn đã đạt được. Bạn sẽ cảm thấy thành công thực sự khi đã làm việc hết mình, sống trọn vẹn với niềm tin và tình yêu cuộc sống". Vâng, đôi lúc ý nghĩa của thành công giản dị vậy thôi.

Tiến sĩ David Niven là một nhà tâm lý học, nhà xã hội học và là giáo sư giảng dạy các môn khoa học này ở các trường đại học trên khắp nước Mỹ. Tên tuổi của ông không chỉ được biết đến trong giới khoa học, với những công trình nghiên cứu chuyên sâu, mà còn được đông đảo bạn đọc trên khắp thế giới biết đến qua những cuốn sách kể về kinh nghiệm và tư duy sống. Những cuốn sách của ông được xếp vào hàng bán chạy nhất, nó vượt không gian nước Mỹ, được dịch ra nhiều thứ tiếng và đến với công chúng khắp năm châu. Trong số những tác phẩm nổi tiếng của ông, phải kể đến những cuốn sách đặc biệt như "Bí mật của hạnh phúc" – với những khám phá mới và thực tế về hạnh phúc cuộc sống đang được bạn đọc Việt Nam yêu thích – và tiếp theo là tác phẩm **"Bí quyết của thành công"** đang có trên tay bạn.

"Bí quyết của thành công" không hề là những gì xa lạ và khó thực hiện – và cũng không có vẻ bí ẩn như một "bí kíp võ công", đòi hỏi phải rèn luyện công phu trong nhiều năm mới có được. Cuốn sách cũng không đưa ra những điều cao siêu, đặt ra những mục đích lớn lao vượt khỏi khả năng để thôi thúc chúng ta phải hướng đến những mục tiêu xa vời đó để làm nên một cuộc đời thành công.

Đó đơn giản là những thái độ sống, những suy nghĩ tích cực, những điều khuyên thực tế bình dị mà bạn có thể áp dụng ngay vào lúc này – bất kể hoàn cảnh và tình trạng đang có của bạn. Chẳng hạn như "Hãy xác định mục tiêu cụ thể", "Muốn thành công một việc lớn, trước tiên hãy làm tốt một việc nhỏ", "Hãy làm việc, học hỏi bằng sự say mê", "Tìm kiếm cơ hội trong mọi hoàn cảnh", "Hãy ước mơ và dám thực hiện ước mơ", "Biết vui đùa hài hước", "Biết chia sẻ, quan tâm người khác"... Chúng ta thường nôn nóng đạt được mục tiêu nên dễ phạm sai lầm, chưa kể là tự đánh mất một phần giá trị tinh thần rất lớn, đó là sự cảm nhận về chính mình và sự thanh thản, hoặc dễ gục ngã, buông xuôi trước những khó khăn, thử thách. Có bí quyết khuyên chúng ta "Hãy lựa chọn thái độ đúng", "Sự việc xảy ra không quan trọng bằng cách nhìn của bạn", "Hãy học hỏi từ thất bại", "Hãy làm sống dậy hy vọng và ước mơ trong bạn", "Luôn tự tin và lạc quan" như những lời chia sẻ chân thành, rất lạc quan và đầy tình người. Đây không chỉ là

nghiên cứu của một tác giả tâm huyết, mà còn là sự đúc kết, trải nghiệm từ rất nhiều số phận, rất nhiều cuộc đời. Trong nguyên bản tiếng Anh có những phần chưa phù hợp với người Việt Nam, nên chúng tôi đã chuyển đổi và bổ sung những trải nghiệm thích hợp trong cuộc sống của chúng ta hiện nay.

Hãy chiêm nghiệm 100 bí quyết thành công của David Niven, chúng ta sẽ thấy những trang sách của ông quý giá biết ngần nào.

Mong rằng cuốn sách ý nghĩa này sẽ là người bạn đồng hành với bạn trong mọi thời điểm của hành trình cuộc sống, trong những lúc đối đầu với khó khăn, thất bại hay vượt qua thử thách để tìm được sự thành công và hạnh phúc cuộc sống.

- First News -

1

Lựa chọn thái độ đúng: Năng lực xuất phát từ niềm tin

Bằng niềm tin và cảm hứng,bạn có thể đặt chân trên bất cứ con đường nào bạn chọn.

-Dr. Seuss

Bạn thường tự hỏi năng lực của mình từ đâu mà có? Làm thế nào để khơi dậy những khả năng còn tiềm ẩn đó? Bên cạnh kiến thức, kinh nghiệm thì niềm tin vào bản thân là một trong những yếu tố làm nên thành công của bạn.

Một số người không tin vào khả năng của mình, không tin mình có thể thành công, bởi họ chưa chọn cho mình một thái độ tích cực, không nhận ra sức mạnh của chính mình và không dám thay đổi. Họ có khuynh hướng bảo thủ, luôn sống trong cảm giác lo sợ, muốn được yên phận và dễ chùn bước, kể cả khi đứng trước dấu hiệu của thành công. Sự thiếu tự tin đã làm họ trở nên yếu đuối.

Trước khi bắt đầu một công việc gì, bạn hãy chọn cho mình một thái độ đúng và vững tin rằng mình có thể làm được. Sự tự tin đó sẽ mang đến cho bạn cảm hứng để từng bước vượt qua trở ngại, tiếp thêm sức mạnh giúp bạn đi đến tận cùng để hoàn thành công việc. Ngược lại, cho dù gặp thuận lợi nhưng nếu không tự tin, bạn vẫn có thể không hoàn tất công việc như mong đợi. Cảm giác tin rằng mình có khả năng luôn là khởi nguồn cho một năng lực thực sự.

***

Trước khi bắt đầu một trận đánh quan trọng chống lại đội quân hùng mạnh của kẻ thù với số lượng đông gấp bội, vị tướng cầm

quân cảm nhận được sự lo lắng và cả sự sợ hãi phảng phất trên gương mặt và ánh mắt những người lính của mình.

Đêm đó, họ dừng chân cắm trại trong một ngôi đền trong vùng. Sau bữa ăn, ông đề nghị các thuộc hạ và binh lính của mình cùng cầu nguyện trước đền. Sau đó ông lấy ra một đồng xu và nói:

– Ta đã cầu xin thần linh báo trước kết quả của trận đánh quan trọng này. Bây giờ ta sẽ tung đồng tiền này lên. Nếu là mặt sấp, chúng ta sẽ chiến thắng. Còn nếu là mặt ngửa, chúng ta sẽ thua.

Vị tướng quân tung đồng tiền lên cao. Mọi người căng thẳng chăm chú chờ đồng tiền rơi xuống. Mặt sấp! Tất cả binh lính vô cùng phấn khích trong lòng và vững tin đến mức họ bước vào trận chiến đấu bằng tất cả sự dũng mãnh và niềm tin có được. Và họ đã chiến thắng oanh liệt.

Trong buổi liên hoan mừng thắng trận, các binh lính reo hò và nói với vị tướng:

– Chúng ta đã làm nên một kỳ tích! Đúng là không ai có thể làm thay đổi số phận được.

– Đúng vậy! Không ai có thể! Trừ chúng ta.

Viên tướng đồng tình và sau đó im lặng lấy đồng xu đưa cho mọi người cùng xem: Cả hai mặt đồng tiền đều là sấp!

***

Bạn hãy tin rằng những người thành công hoàn toàn không phải là những người khác biệt. Điểm quan trọng đầu tiên của những người thành công là họ dám tin và hình dung được viễn cảnh là họ có thể thực hiện điều mà họ mong muốn và mơ ước. Từ đó, họ chọn cho mình một thái độ tích cực, một suy nghĩ, một động cơ hành động và những bước cần làm. Những điều đó tạo cho họ sức mạnh tinh thần đủ lớn để vượt qua những khó khăn, trở ngại, kiên định hướng đến mục tiêu.

Thái độ đối với công việc hàng ngày và thế giới xung quanh bạn ảnh hưởng rất lớn đến sự thành công và cảm nhận hạnh phúc cuộc sống của bạn. Nhân vật chính trong cuốn sách nổi tiếng "Thay thái độ – Đổi cuộc đời" là một minh chứng thực tế về việc con người tưởng chừng đi vào bế tắc hoàn toàn đã trở nên thành công trong tất cả mọi mặt của cuộc sống - chỉ đơn giản bằng cách chọn cho mình một thái độ tích cực và một niềm tin đúng.

- Gribble

2

Chỉ siêng năng thôi chưa đủ

Thành công có thể đến với những ai biết cần mẫn, chăm chỉ. Nhưng điều đó không phải là luôn luôn đúng. Vấn đề ở chỗ sự cố gắng của bạn là nhằm tìm ra cách tối ưu có thể mang lại kết quả như mong đợi, chứ không phải để vắt kiệt sức mình. Có những công việc có thể đạt được bằng sự kiên trì, quyết tâm cao độ trong một khoảng thời gian nào đó, nhưng có những công việc chỉ đi tới đích khi bạn biết sắp xếp kế hoạch hợp lý cho từng giai đoạn – và thành công sau cùng chính là kết quả của một chuỗi kết quả bạn đạt được trước đó.

***

Achenbach là tiệm bánh khá nổi tiếng ở bang Pennsylvania từ hơn 40 năm qua. Người ta luôn phải xếp hàng chờ trước cửa tiệm để được thưởng thức những chiếc bánh thơm phức.

Vào những năm 90, chủ tiệm quyết định mở rộng quy mô – bán thêm thức ăn nhanh và một vài loại thức ăn khác, đồng thời mở thêm nhiều điểm bán sỉ và lẻ mới. Tuy ông đã nỗ lực hết sức mình nhưng doanh thu cứ liên tục giảm. Nguy cơ phá sản ngày càng cao khi thu chẳng bù chi và nợ phát sinh cứ theo đó tăng dần.

Earl Hess, cựu giám đốc điều hành một công ty lớn, nhận thấy nguyên nhân thất bại nằm ở cách quản lý không hiệu quả - người chủ luôn nghĩ rằng họ sẽ thành công hơn khi cửa hàng có đủ các mặt hàng và công nhân làm việc chăm chỉ, cần mẫn. Ông nói: "Cửa hàng hiện bày bán quá nhiều loại mặt hàng, trong khi 90% lợi nhuận thu được chỉ từ 10% sản phẩm hiện có. Họ đã đầu tư quá nhiều công sức cho những sản phẩm mang lại ít lợi nhuận".

Khi tiếp quản cửa hàng, Hess nhận xét rằng: "Sự cần mẫn của các công nhân ở đây không có gì phải phàn nàn, nhưng nếu họ chỉ

biết siêng năng thôi thì chưa đủ, quan trọng là họ phải có một chiến lược kinh doanh rõ ràng và phù hợp với điều kiện cũng như nhu cầu thị trường".

- Scherneck

3

Cảm hứng khơi nguồn sáng tạo

Ai trong chúng ta cũng muốn khám phá ra một điều gì đó mới mẻ, giải quyết một vấn đề được cho là khó khăn hay đề xuất một ý kiến đáng giá. Vấn đề là những ý tưởng đó từ đâu và vì sao mà có. Chúng ta đều hiểu rằng ý tưởng và sự sáng tạo của con người đòi hỏi một nguồn cảm hứng thực sự bởi nó là sản phẩm của trí tuệ, hình thành sau quá trình tư duy trong một tình huống hoặc một cơ duyên nào đó. Một tác phẩm văn học có giá trị được công chúng đón nhận là sự lao động nghiêm túc dựa trên ý tưởng cùng sự sáng tạo vượt bậc của nhà văn chứ không phải là kết quả của một sự cố gắng giản đơn để nhằm đổi lấy một giải thưởng hay một khoản tiền nào đó.

***

Công ty Japan Railways East trúng thầu hợp đồng xây dựng tuyến xe lửa cao tốc từ Tokyo đến Nagano để kịp phục vụ cho Thế Vận Hội mùa đông năm 1998.

Không may cho họ, thời gian này là mùa mưa nên các đường hầm xuyên núi luôn trong tình trạng ngập nước. Công ty cử một nhóm kỹ sư được trả lương hậu hĩnh đến khảo sát địa hình để tìm giải pháp. Họ phân tích cặn kẽ các yếu tố và đưa ra một kế hoạch xây dựng hệ thống ống dẫn rất tốn kém để đưa nước từ trong hầm ra ngoài.

Một ngày nọ, vì quá khát, một công nhân trong đội thi công đánh liều hớp một ngụm nước trong đường hầm. Và thật lạ lùng, anh có cảm giác vị của thứ nước này còn ngon hơn cả loại nước đóng chai mà anh vẫn uống. Anh đề nghị giám đốc cho đóng chai để bán vì đây là loại nước khoáng thiên nhiên rất tốt cho sức khỏe. Nước đóng chai nhãn hiệu Oshimizu đã ra đời như thế. Đến nay, Oshimizu được bày bán trên khắp nước Nhật và trở thành một

thương hiệu nổi tiếng.

Ý tưởng của người công nhân nọ đã biến Japan Railways East thành một cái tên nổi tiếng trên toàn nước Nhật, không chỉ với dịch vụ thi công, xây dựng mà còn với sản phẩm nước uống tinh khiết uy tín Oshimizu – tất cả chỉ bằng cách nhìn sự việc theo hướng khác.

***

Thực tế đã chứng minh rằng phần thưởng bằng vật chất không thể khơi dậy những sáng kiến độc đáo. Sự sáng tạo thường nảy sinh từ sự say mê, từ óc tư duy và từ niềm tin rằng ý tưởng đó sẽ được mọi người trân trọng.

- Cooper

4

Biết trân trọng những kết quả nhỏ

Việc theo đuổi các mục tiêu cũng giống chơi trò ghép hình. Dù nóng lòng đạt kết quả nhưng bạn vẫn phải thực hiện tuần tự từng phần một. Hãy tận hưởng niềm vui trên mỗi chặng đường đi và trân trọng những kết quả khiêm tốn ban đầu, từ đó biến chúng thành động cơ cho những nỗ lực tiếp theo.

***

Louis Minella làm nghề thiết kế gian hàng. Ông luôn thành công trong việc bài trí các gian hàng sao cho thật bắt mắt. Sau 31 năm làm việc, ông về hưu và mở một đại lý bưu điện, kiêm dịch vụ photocopy, bán vỏ hộp quà tặng và nhiều thứ linh tinh khác. Đây quả là một thay đổi lớn đối với ông. Louis kể: "Trước đây, tôi chỉ quen phụ trách một bộ phận, giờ đây tôi phải để mắt đến mọi thứ".

Ông cảm thấy vui khi hoàn thành những công việc không tên hàng ngày, như nhắc nhở một nhân viên lớn tuổi về giờ giấc sao cho bà vẫn vui vẻ, sửa máy photocopy hoặc tìm cách in tập tài liệu dày cộp sao cho nhanh nhất... "Đây là thử thách mới, nhưng tôi thấy phấn khởi mỗi khi làm tốt những công việc rất bình dị ấy", ông mỉm cười kết luận.

- Orlick

5

Chọn công việc phù hợp với sở thích và đam mê của bạn

Mỗi chúng ta, với những cá tính rất riêng, chỉ phù hợp với một vài công việc nhất định. Khi bị áp đặt làm một việc không thích, chúng ta khó có thể phát huy hay sáng tạo những điều mới mẻ. Hãy tìm hiểu xem sở thích của mình là gì để chọn một công việc phù hợp, bạn sẽ thấy hài lòng với bản thân, đồng thời dễ thành công trong cuộc sống hơn.

***

Ngày nào cũng có ít nhất một khách hàng gây khó dễ, thậm chí có người còn tỏ vẻ coi thường công việc của ông, vậy mà Jean Deer vẫn yêu thích cái nghề đi chụp và lưu giữ hình ảnh của người khác.

Ông đã chụp hàng trăm bức ảnh chân dung cho trẻ con. Ông luôn biết cách làm cho đứa trẻ cười trước ống kính và ông được đánh giá là một trong những bác phó nhòm nổi tiếng. “Sau khi chụp ảnh xong, kể cả tôi, đứa bé lẫn cha mẹ nó đều mệt nhoài, nhưng thường là buổi chụp thành công”, ông tâm sự.

Jean phát hiện ra rằng không chỉ bức ảnh của những đứa bé cười thật dễ thương mới là bức ảnh đẹp. Một đứa trẻ cáu gắt cũng có thể là nguồn cảm hứng để ông sáng tạo ra những bức ảnh tuyệt vời. “Có lần tôi nhận lời chụp hình cho một đứa trẻ chập chững biết đi. Nó chẳng thèm để ý đến tôi mà chỉ nhìn chăm chăm xuống sàn nhà. Tôi buộc phải bò xuống cùng với nó và thật lạ là bức ảnh tôi chụp đứa bé trong tư thế thật khó như thế lại là một tác phẩm tuyệt vời. Bạn phải thực sự yêu thích công việc của một nhiếp ảnh gia, say mê với nó thì mới có thể thành công”, Jean hào

hứng nói.

- Greene

6

Bạn không phải cái bóng của người khác

Những người xung quanh thích lái suy nghĩ và hành động của bạn theo ý họ. Khi đó, bạn sẽ dễ bị xao lãng và đi chệch khỏi những dự định ban đầu. Dần dần, bạn sẽ trở thành bản sao, thành cái bóng của họ.

***

Mary làm việc tại một công ty sản xuất bia ở vị trí nhân viên tiếp thị. Ngày đầu tiên đến công ty, cô phấn chấn, hồ hởi với rất nhiều dự định cho con đường sự nghiệp tại đây. Một số nhân viên lâu năm vốn bảo thủ và trì trệ tỏ ra không mấy vui trước những kết quả nho nhỏ của cô. Họ rỉ tai cô bằng những lời bóng gió xa xôi, rằng ở đây nếu muốn tồn tại lâu thì phải biết nghe lời và phục tùng họ. Họ nói xa nói gần, thì thầm to nhỏ và khuyên cô không nên tốn công sức để cống hiến, rằng mọi cố gắng của Mary sẽ chẳng bao giờ được tính đến.

Ban đầu, Mary cũng cảm thấy hơi khó chịu, nhưng rồi cô bớt năng động hơn. Cô trở thành một con người khác, bằng lòng và an phận. Cho đến một ngày, Ban giám đốc buộc cô chuyển sang một bộ phận khác với mức lương thấp hơn vì đã không cố gắng trong công việc. Lúc bấy giờ, Mary mới hiểu ra rằng suốt một thời gian dài, cô đã a dua cùng đám nhân viên xấu để rồi trở thành cái bóng của họ.

- Greene

7

Không bao giờ là quá muộn!

Trong dòng xoáy cuộc sống, đôi khi ta cảm thấy mình đuối sức trước quá nhiều áp lực. Nhìn những người thành đạt, ta thường tự trách mình sao kém cỏi và ta ao ước được như họ. Nhưng hãy tin rằng trong bất kỳ hoàn cảnh nào, chúng ta vẫn luôn có đủ thời gian và cơ hội, chỉ cần ta thực sự muốn.

***

Năm 1923, một trận động đất dữ dội tại Tokyo tàn phá gần hết những ngôi biệt thự bằng gỗ và trận hỏa hoạn khủng khiếp sau đó đã thiêu rụi tất cả những gì còn sót lại. Lúc đó, Taikichiro Mori 19 tuổi. Chứng kiến cảnh tượng này, anh thắc mắc tại sao người ta không xây nhà bê-tông, và anh thầm ước một ngày nào đó sẽ tự tay thực hiện công việc này.

Thế nhưng "ngày nào đó" chỉ đến với anh mãi gần… 40 năm sau. Trước khi thành lập Công ty Bất động sản Mori Building Co. vào năm 1959, Mori đã thử sức ở nhiều lĩnh vực khác nhau. Chỉ sau khi được thừa kế 6.600 m2 đất tại khu buôn bán sầm uất Nihi-Shimbashi ở trung tâm Tokyo, ông mới có điều kiện thực hiện ước mơ thời trai trẻ.

Sự khởi đầu muộn màng không làm Mori nản chí. Ông quyết định mua lại khu Arkhills rộng 440.000 m2. Trong nhiều năm, ông cùng nhân viên đến từng nhà để thuyết phục các chủ hộ, phân tích thiệt hơn và đền bù xứng đáng, cùng trò chuyện, làm quen, giúp đỡ họ… Cuối cùng, kế hoạch thành công và đến năm 1986, tòa nhà Arkhills xây xong mang đến cho Mori Building Co. lợi nhuận 439 triệu đô-la. Một sự khởi đầu hanh thông kéo theo bao điều tốt đẹp khác.

Năm năm sau, ở tuổi 87, Mori trở thành chủ nhân của 81 tòa nhà chọc trời, có trong tay một gia sản trị giá 18 tỷ đô-la và được tạp chí *Forbes* xếp hàng đầu trong danh sách những người giàu nhất thế giới đi lên từ hai bàn trắng.

***

Thực tế đã chứng minh rằng, thành công của con người không phụ thuộc nhiều vào tuổi tác và thời gian. Đừng quá lo lắng về bản thân hay cảm thấy tự ti khi chưa đạt được điều mình mong muốn. Hãy nỗ lực, cố gắng không ngừng trong từng chặng đường đi với niềm tin rằng bạn sẽ kịp làm được điều gì đó ý nghĩa cho cuộc đời mình.

- Tuuli và Karisalmi

8

Đón nhận niềm vui trên từng chặng đường đi

Trong cuộc đời, hầu như ai cũng có một dự định, một mục tiêu nào đó - dù khiêm tốn hay lớn lao. Thế nhưng khi đã đạt được điều mình mong muốn, chúng ta lại hướng đến một mục tiêu khác lớn hơn. Cứ như vậy, cuộc đời của chúng ta sẽ là một chuỗi dài những lo toan, tính toán mà không bao giờ có được cảm giác bình an. Chỉ cần biết đón nhận và tận hưởng từng thành quả đạt được, cuộc sống của chúng ta sẽ trở nên thú vị và ý nghĩa hơn.

***

Họ không đi lại bằng loại xe đắt tiền. Họ không thuê nhân viên khuân vác nhạc cụ. Họ không đưa ra những yêu cầu thái quá. Nhưng các thành viên của ban nhạc Rustic Overtones vẫn thấy vui khi được chơi nhạc. Rustic Overtones thực hiện trên 250 buổi diễn mỗi năm, những bài hát của họ được phát trên 200 đài phát thanh, và họ đã bán được hơn 34.000 đĩa nhạc. Thành quả đó có được nhờ các thành viên trong ban nhạc đều hát bằng tất cả sự đam mê, nhiệt huyết của mình.

Tay trống Tony McNaboe giải thích: “Chúng tôi hát cho mọi người, hát cho nhau, chúng tôi có thể đứng bên đường và hát cho người qua lại. Chúng tôi yêu âm nhạc, dù có nhận được hợp đồng thu âm hay không, chúng tôi sẽ vẫn hát”.

- Black

9

Đừng chiến đấu bằng kinh nghiệm của lần đầu ra trận

Chẳng ai lớn khôn mà không gặp những sai lầm, thất bại. Chúng ta bước vào cuộc sống với sự nhiệt tình, đam mê và mang theo mình bài học từ những trải nghiệm đầu tiên. Nhưng hãy luôn nhớ rằng chúng ta không thể áp dụng kinh nghiệm đó cho tất cả mọi tình huống.

***

Công ty Schwinn là một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong ngành công nghiệp sản xuất xe đạp. Năm 1979, Edward Schwinn, thế hệ thứ tư của dòng họ Schwinn, lên nắm quyền điều hành công ty. Mười ba năm sau, công ty mất 60% thị phần và anh em nhà Schwinn phải đối mặt với rất nhiều thách thức.

Nhiều người cho rằng công ty lâm vào tình cảnh đó là do không thích ứng với điều kiện hiện tại. Thứ nhất, đây là công ty gia đình nên Edward Schwinn đã từ chối mọi nguồn góp vốn từ bên ngoài, ngay cả khi công ty bắt đầu có dấu hiệu suy yếu. Thứ hai, Edward Schwinn không biết cách đầu tư để tiếp tục phát triển. Và cuối cùng, Schwinn là một công ty tư nhân hoạt động với quy mô đơn giản, chủ yếu dựa trên những mối giao hữu thân tình với khách hàng. Edward Schwinn đã đồng ý cho Giant Manufacturing - nhà sản xuất và cung ứng xe đạp của Trung Quốc - gia công toàn bộ sản phẩm mà không chú ý bảo vệ quyền lợi lâu dài của mình.

Đến năm 1992, Schwinn lâm vào cảnh nợ nần với món nợ khổng lồ lên tới 75 triệu đô-la. Không một nhà kinh doanh nào dám mạo hiểm đầu tư. Thương hiệu Schwinn sụp đổ khi công ty tuyên bố phá sản. Giant Manufacturing cũng chấm dứt giao dịch với

Schwinn và bắt đầu sản xuất những chiếc xe đạp của riêng mình. Edward Schwinn đã nói một cách cay đắng: “Con tàu bị đắm bởi chúng tôi đã ngủ quên bên tay lái”.

- Goltz

10

Mọi việc đều khó trước, dễ sau

Cuộc sống luôn thay đổi và chính bạn cũng cần thay đổi. Tuy những thay đổi tích cực là không dễ dàng và bạn không thể hoàn thành ngay trong hôm nay, nhưng bạn có thể bắt đầu thay đổi ngay từ hôm nay.

***

Charlie được xem là bậc thầy trong việc hòa trộn những khác biệt về văn hóa giữa hai doanh nghiệp sau khi sát nhập. Công việc đó giúp anh luôn có cái nhìn lạc quan về chuyện thay đổi cơ cấu nhân sự trong một tổ chức mới.

Anh nhận xét: "Mỗi công ty đều có nét văn hóa riêng – từ cách làm việc, thói quen cho đến lối sống của nhân viên. Những đặc điểm này không dễ gì thay đổi, dù đôi khi chúng kìm hãm sự phát triển, thậm chí, trong nhiều trường hợp, chúng khiến hai doanh nghiệp không thể hợp nhất và cùng tồn tại để phát triển".

Công việc của Charlie là nghiên cứu văn hóa của các công ty với cách nhìn tích cực hướng đến tương lai. Anh nói: "Khi văn hóa không thể phục vụ cho chiến lược lâu dài của công ty, văn hóa đó cần được thay đổi. Nhưng quá trình thay đổi đó phải được tiến hành một cách cẩn trọng. Nếu thay đổi mọi thứ quá mạnh mẽ, vội vàng, nhân sự sẽ bị đảo lộn liên tục, dẫn đến hiện tượng chảy máu chất xám. Khi đó, không phải bạn đang thay đổi tình hình, mà là đang hủy hoại nó".

- Polivy và Herman

11

Biết kết hợp những tính cách khác nhau

Chúng ta chẳng ai giống ai - mỗi người một tính cách, mỗi người một thế mạnh riêng và không người nào có thể một mình làm tất cả. Tuy nhiên, nếu biết kết hợp những con người với tính cách khác nhau đó để tạo nên sức mạnh tổng lực, chắc chắn tổ chức của bạn sẽ thành công.

***

Howard Murad là bác sĩ chuyên khoa da liễu ở Los Angeles. Ông nhận thấy hầu hết bệnh nhân đều mong muốn được kết hợp giữa việc điều trị và chăm sóc sắc đẹp. Nhưng ông cũng biết rõ rằng ít có ai trong ngành y có thể giỏi cả hai chuyên môn này: "Tôi quyết định hợp tác với một bác sĩ phẫu thuật, và nếu bệnh nhân của tôi cần một cuộc giải phẫu thẩm mỹ thì đó không còn là việc của tôi nữa", ông nói.

Sau 20 năm áp dụng mô hình điều trị kết hợp với chăm sóc sắc đẹp, bác sĩ Murad thu được khoảng 60 triệu đô-la mỗi năm từ việc bán mỹ phẩm và điều trị theo phương pháp tắm nước khoáng. Ông nhận xét: "Tôi có được ngày hôm nay có lẽ là do tôi chọn cách làm việc với những người am tường những lĩnh vực mà tôi không biết".

- Fisher, Macrosson và Wong

12

Nên viết ra những suy nghĩ, ý tưởng và kế hoạch của bạn

Có người chỉ biết làm việc của ngày hôm nay, chuyện ngày mai để ngày mai tính. Viết ra các kế hoạch, mục tiêu cũng như các ý tưởng cụ thể sẽ giúp bạn có cái nhìn bao quát hơn. Càng hình dung rõ từng bước đi cụ thể, bạn càng dễ dàng đưa ra các biện pháp thực hiện cần thiết cũng như tiên liệu những khó khăn có thể gặp phải, và bạn sẽ có khả năng đạt kết quả tốt hơn.

***

Harry là một chuyên gia tư vấn tâm lý nghề nghiệp. Khách hàng của ông thường là những người ít thành đạt. Mỗi khi nghe họ bày tỏ băn khoăn, thì ngoài việc tìm hiểu những mong muốn của họ, Harry thường xoáy vào nội dung "Các bạn cần điều gì?" và phân tích cho họ hiểu rằng vấn đề chính không phải là họ *muốn* làm gì, mà là họ *cần phải* làm gì.

Ông khuyên khách hàng nên ghi nhật ký, vì ông tin rằng điều họ đang tìm kiếm thật sự sẽ lộ ra ngay trong quyển nhật ký ấy. Theo ông, khi ghi lại những ý nghĩ bất chợt thoáng qua, có thể bạn sẽ hình dung được cách nghĩ, cách tư duy và khám phá những điều chưa biết về bản thân cũng như cách thức thích hợp cho sự tìm kiếm của bạn.

- Howatt

13
Không theo lối mòn

Có thể bạn rất khó khẳng định ngay quyết định nào là đúng hay sai. Chỉ có thời gian mới chứng minh được điều đó. Nhưng trong mọi trường hợp, bạn hãy mạnh dạn suy nghĩ khác đi, tìm những góc nhìn mới và luôn sáng tạo để tìm ra giải pháp tốt nhất cho vấn đề của bạn.

***

Một công ty sản xuất hàng tiêu dùng đang cần tuyển một chuyên viên phụ trách xây dựng thương hiệu. Buổi phỏng vấn cuối cùng diễn ra với sự tham gia của tổng giám đốc, giám đốc nhân sự và giám đốc tiếp thị. Ứng viên được chọn là một thanh niên trẻ, thông minh, tốt nghiệp xuất sắc ngành tiếp thị của một trường đại học danh tiếng. Ngoài ra, anh còn có bốn năm kinh nghiệm làm việc ở vị trí tương tự trong một tập đoàn tên tuổi.

Hồ sơ lý lịch cũng như kinh nghiệm làm việc chứng tỏ chàng trai này quả là một ứng viên xuất sắc cho vị trí mà công ty đang cần tìm. Tổng giám đốc và giám đốc tiếp thị đồng ý nhận anh, duy chỉ có giám đốc nhân sự là lo lắng. Bà đánh giá cao những ưu điểm đó, nhưng bà cũng rất quan tâm đến những hạn chế của anh ta: Đó là tính cách khó hòa đồng và sự kiêu ngạo.

Đây là vấn đề dễ gây nhức đầu cho nhà tuyển dụng, vì đôi khi nhân viên đó tùy hứng bỏ việc giữa lúc dự án dở dang. Vì ý kiến của bà là thiểu số nên ứng viên này được nhận ngay vào làm việc. Tuy nhiên, chỉ sau một thời gian ngắn, anh ta đã ra đi vì không thể hòa hợp với môi trường làm việc cần sự đoàn kết và chia sẻ.

- Baker

14

Lắng nghe là cách tự vệ và học hỏi hiệu quả nhất

Đa số chúng ta đều có tâm lý chung là không thích nghe người khác góp ý, phê bình. Có thể nói tính tự ái đã khiến chúng ta trở nên bảo thủ, và điều đó đã cản trở sự tiến bộ của chúng ta. Vậy thì bạn hãy trầm tĩnh lắng nghe - bạn luôn có đủ thời gian để diễn đạt ý kiến của mình, chứng minh những gì mà người khác đã nhận xét sai về bạn. Đó là cách bảo vệ bạn tốt nhất và khiến người khác phải nể phục.

***

Lary là giám đốc một công ty kinh doanh các mặt hàng thực phẩm. Mười lăm năm lăn lộn, gắn bó với ngành mang lại cho anh vốn kinh nghiệm quý báu, tuy nhiên, cũng chính vì nghĩ rằng không có ai am hiểu lĩnh vực này bằng mình mà anh luôn bác bỏ ý kiến của mọi người.

Trong giai đoạn khó khăn, khi doanh thu của công ty giảm đáng kể, giám đốc tiếp thị đã đề xuất với Lary phương án kinh doanh mới rất táo bạo mà anh đã nghiên cứu từ lâu. Nhưng Lary không tán thành phương án này.

Cuộc tranh luận diễn ra gay gắt, và khi giám đốc tiếp thị thẳng thắn nói ra điều mà xưa nay mọi nhân viên khác đều biết, là tính không lắng nghe, bảo thủ, độc đoán của giám đốc thì Lary hầu như không còn giữ được bình tĩnh. Anh quát tháo om sòm và buộc giám đốc tiếp thị kia lập tức thôi việc.

Điều mà Lary không mong đợi cuối cùng đã xảy ra: Công ty ngày càng sa sút, doanh thu hầu như không có, nguy cơ phá sản ngày

càng lộ rõ. Còn vị giám đốc kia chuyển sang một công ty nhỏ hơn nhưng khá tiềm năng. Và dự án mà anh ta đề nghị với Lary ngày nọ giờ đây đang được công ty đó áp dụng rất thành công.

***

Tính tự ái khiến chúng ta ngay lập tức bác bỏ ý kiến của người khác. Đó chính là tác nhân làm hạn chế tinh thần học hỏi và nhận biết mình để trưởng thành hơn. Những người như vậy dễ bị tổn thương tinh thần, còn tâm trạng luôn phụ thuộc vào hoàn cảnh. Họ cũng khó thích nghi với công việc và môi trường mới.

- Haugen và Lund

15

Thành công không tự đến, mà phải do chúng ta tạo nên

Người được coi là thành công thực sự, ngoài kiến thức, tài năng, kinh nghiệm sống và làm việc, môi trường để phát triển… còn có một ý chí, một nghị lực bền bỉ để theo đuổi mục tiêu, và trên hết, họ luôn học hỏi từng ngày. Thành công không bao giờ tự đến, mà phải do con người tạo ra.

***

Rhonda là thợ cắt tóc trong một khu dân cư lao động ở ngoại ô thành phố. Vì gia đình khó khăn nên cô phải sớm bỏ học để đi làm. Hầu hết bạn bè cô đều đã tốt nghiệp đại học và lập nghiệp ở thành phố. Nhìn đám bạn, đôi lúc cô cảm thấy chạnh lòng vì sự buồn tẻ trong công việc của mình.

Nhưng dần dần, Rhonda cũng khám phá ra rằng nghề cắt tóc cũng quan trọng không kém những ngành nghề khác. Cô háo hức và quyết tâm lập nghiệp bằng một cửa hiệu nho nhỏ. Hàng ngày, cô mày mò học hỏi từ bạn bè, từ đồng nghiệp và từ sách báo, tạp chí.

Tay nghề của cô ngày càng được nâng cao, khách hàng mỗi lúc một đông. Trong một cuộc thi tạo mẫu tóc, cô đã đạt danh hiệu "Cây kéo vàng" và trở thành thành viên ban giám khảo của các cuộc thi được tổ chức hàng năm sau đó. Dù vậy, hàng ngày người ta vẫn nhìn thấy bà chủ trẻ tìm tòi, nghiên cứu các tạp chí về thời trang và mẫu tóc. Rhonda vẫn không ngừng say mê học hỏi, và đó chính là bí quyết để cô thành công như ngày hôm nay.

- Gordon

16

Khi vấn đề quá phức tạp, hãy nhớ đến trò chơi ghép hình

Có đôi lúc chúng ta cảm thấy bối rối vì công việc quá nhiều và không biết nên bắt đầu từ đâu. Vậy thì hãy nhớ đến trò chơi xếp hình, rằng tất cả đều có thể giải quyết được, từng bước, từng bước, đến khi hoàn thành.

***

Chúng ta không thể đòi hỏi tất cả phải hoàn thiện ngay, mọi việc phải đâu vào đó. Khi gặp khó khăn, vướng mắc, hãy tự cho phép mình nghỉ ngơi đôi chút. Tình hình sẽ khác đi khi bạn quay lại.

Việc loay hoay với những mảnh nhỏ có lúc sẽ khiến bạn nản chí. Nhưng lòng kiên trì sẽ được đền đáp. Mọi thử thách lớn đều được giải quyết - từng bước một. Trước tiên, bạn cần thiết lập đường biên. Có ranh giới, bạn mới cảm nhận được sự an toàn và trật tự. Đừng ngại thử những cách kết hợp khác nhau. Đôi khi các mảnh ghép sẽ khít khao đến ngạc nhiên.

Hãy tận hưởng những thành công nho nhỏ của bạn. Chúng sẽ động viên bạn bước tiếp. Và bạn sẽ cảm nhận được hạnh phúc ngay khi vượt qua thử thách.

Elliott

17

Biết cho đi sẽ nhận lại nhiều hơn

Chúng ta thường nghĩ rằng khi cho đi một điều gì thì ta có quyền được nhận lại một điều khác. Tuy nhiên, không phải lúc nào chúng ta cũng có thể áp dụng quy luật đó. Có những thứ ta cho đi mà không mong nhận về, bởi chúng giá trị gấp nhiều lần hơn những gì ta nhận được.

***

Một bé gái mắc phải chứng bệnh hiếm gặp và cô cần được truyền máu từ cậu anh trai năm tuổi - cũng bị căn bệnh ấy, nhưng cơ thể cậu có thể tự sản sinh loại kháng thể cần thiết.

Bác sĩ giải thích điều đó với người anh trai và hỏi cậu có sẵn sàng cho máu để cứu em gái mình không. Cậu bé do dự một lát, rồi hít sâu và nói: “Cháu sẽ đồng ý nếu điều đó giúp em cháu khỏe lại!”.

Khi truyền máu, hai anh em nằm trên hai chiếc giường đặt cạnh nhau. Cậu bé mỉm cười khi nhìn thấy đôi má em bắt đầu lấy lại sắc hồng. Rồi gương mặt cậu tái đi và nụ cười tắt dần. Cậu nhìn bác sĩ, run run hỏi: “Cháu sắp chết rồi phải không bác! Bác cố gắng cứu sống em cháu nhé”.

Cậu bé ngây thơ ấy cứ ngỡ rằng cậu sẽ cho em gái hết tất cả máu của mình để cứu em và cậu sẽ phải chết. Nhưng cậu bé đã sẵn sàng để làm điều đó.

- Knouse, Tanner và Harris

18

Hài lòng với chính mình

Có lúc bạn cảm thấy hụt hẫng khi không đạt được kết quả như mong muốn. Vậy thì bạn cần phải kiên trì hơn nữa, nỗ lực và quyết tâm hơn nữa để theo đuổi điều mà bạn đã cam kết. Dù có thất bại, bạn cũng vẫn cảm thấy hài lòng với chính mình.

***

Sparky học không giỏi như các bạn. Cậu đã thi hỏng môn Văn năm lớp tám, trượt môn Vật lý, thi hỏng môn Đại số và môn tiếng Anh hồi trung học. Ở các môn thể thao, cậu cũng chẳng khá hơn. Dù đã rất cố gắng, cậu vẫn thua trong trận đấu gôn quan trọng của đội.

Tuy không bị những học sinh khác chế giễu hay ghét bỏ, nhưng Sparky luôn tự ti vì cho rằng mình kém cỏi. Cậu thậm chí không dám hẹn hò với một cô gái nào. Cậu bằng lòng với chính mình.

Duy có một điều quan trọng đối với Sparky – hội họa. Cậu tự hào về khả năng vẽ của mình. Nhưng không ai thấy điều ấy cả. Vào năm cuối trung học, cậu gửi tranh biếm họa cho một số tạp chí nhưng bị từ chối. Mặc dù vậy, Sparky vẫn quyết định trở thành một họa sĩ chuyên nghiệp.

Sau khi tốt nghiệp trung học, cậu gửi thư cho hãng phim Walt Disney. Người ta yêu cầu cậu gửi một vài bức tranh vẽ theo chủ đề đã gợi ý, nhưng rồi một lần nữa cậu bị từ chối.

Thế là Sparky quyết định viết tiểu sử của chính mình trong những bức tranh. Chẳng bao lâu sau, nhân vật truyện tranh ấy trở nên nổi tiếng khắp thế giới. Sparky, cậu bé luôn thất bại trong trường học và có những tác phẩm bị từ chối hết lần này đến lần khác, chính là Charles Schultz - người sáng tạo ra *Peanuts*, một

trong những truyện tranh hài hước nổi tiếng nhất trong lịch sử.

- Polyvi và Herman

19

Hiệu quả của việc nói chậm rãi

Chúng ta có xu hướng thích nhận xét, giảng giải hay chỉ dẫn, nhưng lại không muốn lắng nghe. Chúng ta thích bày tỏ cảm nhận của mình, nói về những dự định của mình.

Giữa nhịp độ hối hả của công việc và dưới áp lực cuộc sống hiện đại, người ta trao đổi thông tin với nhau mà ít để ý là thông điệp của mình có được mọi người tiếp nhận và ủng hộ hay không.

Các nhà hùng biện tiết lộ một bí quyết đơn giản mà hiệu quả: nói chậm rãi, mạch lạc. Vấn đề không phải là bạn nói nhiều hay ít, mà là thông điệp của bạn được người nghe tiếp nhận và chia sẻ bao nhiêu.

- Peterson, Cannito và Brown

20

Sự việc xảy ra không quan trọng bằng cách nhìn của bạn

Bạn có hài lòng với mình không? Bạn đã làm việc như thế nào? Xuất sắc? Tốt? Hay chỉ đạt yêu cầu? Thật ra, những đánh giá này chỉ là tương đối và quan trọng là bạn đã chọn cho mình thái độ như thế nào. Một thái độ tích cực sẽ thay đổi cách nhìn của bạn.

***

Như thường lệ, hôm ấy Roger đến văn phòng lúc 8 giờ sáng và ông bất ngờ khi nhận được thông báo thôi việc. Ông thật sự bị sốc, dù trước đó đã có lúc nghĩ đến. Nhưng Roger đã nhìn tình cảnh của mình theo hướng khác. Ông hiểu rằng ông đã có một công việc tốt trong hơn 24 năm qua. Công việc bình dị đó đã giúp ông nuôi sống gia đình và tích lũy kha khá. Với tinh thần lạc quan đó, chẳng mấy chốc ông đã tìm được công việc mới ở một hội từ thiện. Dần dần, ông đã tìm thấy niềm vui ở đây. Ông chia sẻ: "Nếu trước thất bại mà bạn không vững vàng thì bạn sẽ không có sự tự tin để nắm bắt một cơ hội mới đang đến. Vào những lúc bất hạnh đó, bạn hãy dành ra chút thời gian để nghĩ đến và chia sẻ với những người bất hạnh hơn".

- Cassier và Reskin

21

Hãy làm việc, học hỏi bằng sự say mê

Đâu là sự khác biệt giữa những người sẵn sàng đem việc về nhà làm vào buổi tối hay những ngày cuối tuần và người nhạo báng điều đó? Đâu là sự khác biệt giữa người tận tâm với công việc và người chỉ làm hời hợt, qua loa? Đâu là sự khác biệt giữa người chịu khó học thêm và người không muốn đụng đến sách vở?

Đó chính là sự say mê với công việc, tinh thần cầu tiến muốn được rèn luyện, học hỏi. Họ làm việc nhiệt tình vì họ tin rằng việc làm thực tế sẽ mang lại cho họ những trải nghiệm quý giá, kiến thức và nhiều giá trị khác, và đó chính là những gì mà họ sẽ được nhận lại sau này, về tinh thần, vật chất hay hơn thế nữa – đó là sự khám phá và tự khẳng định bản thân.

- Dickinson

22

Luôn nhớ mình là ai, từ đâu đến

Có những lúc bạn phải làm quen với môi trường mới mà mọi điều ở đó khiến bạn cảm thấy lạ lẫm, đôi khi mất tự tin. Việc luôn nhớ bạn là ai và từ đâu đến sẽ giúp bạn định hướng suy nghĩ và hành động.

Trên con đường chông gai thực hiện ước mơ, biết bao lần bạn chùn chân hay đứng trước những ngả rẽ dễ bước hơn, việc nhớ lại đó sẽ giúp bạn thêm nghị lực để vượt qua những khó khăn, không đầu hàng, gục ngã hay từ bỏ ước mơ của mình.

Khi đã thành công, việc nhớ lại đó sẽ giúp bạn luôn tỉnh táo và khách quan, không ngủ quên trên chiến thắng. Bạn sẽ thấy sự thành đạt của mình đơn giản chỉ là một giai đoạn của chặng đường dài và bạn cần cố gắng thêm.

Khi thất bại, việc nhớ về những kỷ niệm, ký ức thân thương hay những điều tốt đẹp đã qua sẽ giúp bạn thanh thản, nhẹ nhàng, cho bạn thêm niềm tin và sức mạnh để vượt qua, để tiếp tục cố gắng, để vươn lên, để sống và hướng về phía trước. Khi đó bạn sẽ hiểu được điều mà một bậc hiền triết từng nói: "Khi nhìn được mình và hướng về phía mặt trời, bóng tối sẽ khuất sau lưng ta".

- Franklin và Mizell

23

Tự tin khi giao tiếp, tranh luận hay thương lượng

Trong công việc và cuộc sống hàng ngày, chúng ta thường phải trao đổi, tranh luận hay thương lượng về một vấn đề nào đó. Điều gì quyết định sự thành công của bạn trong những lần như vậy? Có người cho rằng đó là kỹ năng, một số người cho là vị thế, một số cho là sự hiểu biết và kiến thức của bạn.

Tất cả những yếu tố đó đều cần thiết, nhưng trên hết là sự tự tin. Thiếu tự tin thì dù có nhiều lợi thế hơn, bạn vẫn không thể đạt được hiệu quả tốt nhất trong những lần nói chuyện đó.

- Greno-Malsch

24

Muốn làm việc lớn, trước tiên hãy làm tốt những việc nhỏ

Bạn hiểu rằng để đạt được một mục tiêu, bạn có rất nhiều việc phải làm. Đôi lúc bạn bối rối không biết phải bắt đầu từ đâu. Bạn hãy chia nhỏ công việc và bắt đầu. Từ những việc nhỏ.

Bạn sẽ nhận được gì? Kết quả nhỏ mà bạn vừa thực hiện xong ư? Không, không chỉ là vậy! Điều bạn nhận được còn lớn hơn rất nhiều: Đó là cảm hứng mới, tinh thần mới để nhìn thấy việc cần thực hiện tiếp theo.

Và như vậy là bạn đã thắng được sức ì của mình rồi đấy. Bạn sẽ tiếp tục tiến lên, hoàn thành mục tiêu đề ra mà không cần ai động viên, cổ vũ.

- Johnson và Snyder

25
Đừng giấu dốt

Trong cuộc sống, không ai dám chắc là mình biết hết tất cả mọi việc. Nhưng rất nhiều người thà tự mày mò chứ không dám hỏi ai về những điều mới lạ. Đối với họ, việc che giấu những điều chưa biết quan trọng hơn là cố gắng học hỏi điều đó. Suy nghĩ này sẽ ngăn cản sự tiến bộ của bạn. Không ai chê một người không hiểu biết vấn đề, mà chỉ cười vì bạn không chịu học hỏi.

***

Tom là biên tập viên của một tờ báo ở Virginia. Một ngày nọ, khi biên tập một bài báo trong đó có một thuật ngữ chính trị rất mới mà anh không hiểu rõ, thay vì gọi điện hỏi tác giả hoặc các đồng nghiệp trong tòa soạn, anh lại tự mình giải nghĩa. Không may, đấy lại là một chi tiết quan trọng. Sau khi báo đăng, bạn đọc phản ứng trước nội dung "ngớ ngẩn" của bài báo. Tổng biên tập khiển trách anh nặng nề. Tờ báo phải đính chính và xin lỗi độc giả, còn anh phải đến tận nhà xin lỗi tác giả.

- Butler

26

Chấp nhận hiện tại

Bạn than phiền phải chi trước kia mình không nhận công việc này thì giờ đã bớt vất vả hơn, hoặc giá như trước kia mình cố gắng hơn nữa thì mình đã không phải mất thời gian như bây giờ, hay giá mà mình theo học một ngành nghề khác... Cách suy nghĩ đó làm bạn có khuynh hướng không hài lòng với hiện tại.

***

Bài học đầu tiên Miguel Arte nhận được khi bắt tay vào nghề sản xuất phim ảnh quả không dễ chịu chút nào. Anh kể: "Thoạt đầu, do chấp nhận làm bất cứ điều gì để bộ phim đầu tay được ra đời nên tôi luôn bị áp lực tinh thần. Tôi cố làm tất cả để làm hài lòng các nhà tài trợ. Nhưng khi họ không tài trợ nữa, tôi lại nuối tiếc tại sao trước kia mình không thay đổi để làm hài lòng họ". Từ đó, Miguel quyết định nếu anh thật sự muốn làm phim, thì phim đó phải là của riêng anh. Anh không cần thay đổi những dự định của mình chỉ để mong nhận tài trợ. "Tôi chỉ hợp tác với những ai hiểu mình và ý nghĩa bộ phim, những người đưa ra ý kiến bổ ích cho bộ phim", anh nói.

Cuối cùng, Miguel cũng tìm được nguồn tài chính và gặt hái thành công. Anh cho rằng đó là nhờ anh biết chấp nhận hiện tại.

- Mc Gregor

27

Luôn hướng đến mục tiêu bền vững và tin vào tương lai tốt đẹp

Khuynh hướng của con người nói chung là luôn muốn ở mãi trên đỉnh cao của vinh quang. Điều đó không có gì đáng ngạc nhiên. Nhưng mục đích của bạn không nên chỉ là những đỉnh vinh quang tạm thời ấy, mà là sự thành công bền vững. Hãy luôn cố gắng và tin vào điều tốt đẹp hơn ở tương lai.

***

Hơn một nửa vận động viên Olympic gặp khó khăn trong việc thích nghi với công việc đời thường sau khi giải nghệ, bởi họ không thể tái lập những đỉnh cao vinh quang từng đạt được. Thành công trong sự nghiệp không chỉ là đạt đến đỉnh cao, mà còn phải biết dừng lại theo khả năng của mình và phát triển theo hướng bền vững. Tuy nhiên, con người luôn có khuynh hướng vươn lên dù hoàn cảnh cuộc sống có khó khăn đến mấy. Còn sống, còn cố gắng – còn sống, còn hy vọng – về một điều tốt đẹp hơn sẽ đến.

- Sparkes

28

Tìm kiếm cơ hội trong mọi hoàn cảnh

Trong mọi hoàn cảnh đều ẩn chứa những cơ hội và ý nghĩa riêng. Nhưng cơ hội chỉ ở trong tay người nào biết nắm bắt nó kịp lúc.

***

Trở về với công việc sau một tuần nghỉ hè, Stephen nhận được 660 e-mail đang chờ sẵn trong hộp thư. Phải đọc và trả lời khối lượng thư này là một công việc dễ nản lòng. Anh nói: “Nhiều khi tôi nhận những e-mail hết sức vớ vẩn. Cứ chốc chốc lại nhận được e-mail mới. Thật mất thời gian và làm ngắt quãng công việc. Nhưng tôi vẫn mở hộp thư”.

Stephen không muốn bỏ sót bất kỳ thông tin nào. Anh cố tập thói quen đọc lướt tất cả những e-mail gửi đến. Điều này giúp anh nhận ra những e-mail quan trọng và hữu ích. Đó là trò đùa của cơ hội, nhưng anh sẵn sàng tham gia.

- Williams và Hill

29

Đừng gục ngã. Hãy tin rằng thất bại sẽ không lặp lại

Thất bại là một trong những nỗi sợ hãi lớn nhất của con người. Thất bại khiến ta cảm thấy bất lực và tâm hồn bị tổn thương nặng nề, đẩy ta vào ngõ cụt. Nỗi sợ đó ngăn cản chúng ta bước tiếp dù những cơ hội trước mắt có thể rất thuận lợi, cản trở chúng ta đạt được những gì mình mong muốn.

Bạn hãy tin rằng cuộc sống luôn có những thử thách, khó khăn và cả những thất bại, nhưng bạn đừng bao giờ gục ngã và đừng bao giờ từ bỏ ước mơ.

***

Fabian Dattner, chủ nhân của nhiều công ty đang làm ăn phát đạt ở Mỹ đã từng hiểu được cảm giác thất bại nặng nề. Cô được giao quản lý việc kinh doanh của gia đình vào năm 22 tuổi và sự thiếu kinh nghiệm của cô đã khiến công ty của gia đình cô phá sản. Cô phải bán cả nhà cửa để trả nợ. Tuy nhiên, 15 năm sau đó, Fabian Dattner đã có thể ngẩng cao đầu. Phép lạ nào đã có thể giúp Fabian đạt được điều đó? Sẽ khó tin nếu nói rằng "phép lạ" đó là do cô biết học từ những thất bại của mình, dám bắt đầu lại và tin là mình có thể làm được. Nhưng đó là sự thật. Theo Fabian, thất bại là động cơ mạnh nhất đẩy chúng ta tiến lên trong quá trình tự điều chỉnh, thay đổi để vươn đến thành công.

- Arrison

30
Hãy ngủ ngon

Giấc ngủ đóng vai trò rất quan trọng đối với sức khỏe của bạn. Một ngày mới có tươi đẹp, tràn đầy sinh lực sống hay không tùy thuộc rất nhiều vào chất lượng giấc ngủ tối hôm trước. Với một số người thì chợp mắt ngủ một chút vào buổi trưa sẽ cho họ tinh thần làm việc minh mẫn vào buổi chiều.

***

Quy luật tự nhiên cần phải được tôn trọng. Nếu bạn cố tình phá vỡ nó, bạn sẽ phải trả giá. Giấc ngủ rất cần thiết cho con người bởi nó giúp phục hồi phần năng lượng đã mất sau những giờ làm việc mệt nhọc, nhất là về sức khỏe tinh thần. Đó cũng là lý do các nhà khoa học khuyên chúng ta cần phải ngủ 7- 8 tiếng mỗi ngày.

Một cuộc điều tra tại Hoa Kỳ cho thấy có đến 40% số người gây ra tai nạn hay thao tác sai có nguyên nhân từ việc thiếu ngủ hay buồn ngủ. Ngoài ra, tình trạng thiếu ngủ cũng làm giảm sút khả năng tư duy và sức sáng tạo, thiếu sáng suốt trong các quyết định. Đã có thời kỳ Bill Gates có thể làm việc ba ngày liên tục không nghỉ ngơi, nhưng cũng từ lâu rồi, ông không còn làm việc theo kiểu ấy. Bill Gates nhận thấy rằng phải ngủ đủ để có được sự minh mẫn cần thiết. Ông nói: "Tôi phải ngủ đủ giấc mỗi tối để có thể giữ sự nhạy bén, sáng tạo và lạc quan, như vậy mới có thể ứng phó với những biến động và tình huống phức tạp. Khi bạn căng thẳng hay mệt mỏi, bạn sẽ không sáng suốt để có thể đưa ra những quyết định đúng nhất".

- Harrison và Horne

31

Bạn là người quyết định tất cả

Khi gặp một biến cố làm bạn mất cân bằng, thật sự đuối sức và muốn bỏ cuộc, bạn hãy chọn cho mình một điểm tựa tinh thần tốt nhất. Hãy nghĩ mọi chuyện đều có thể làm lại được, nếu bạn có niềm tin. Trong bất kỳ hoàn cảnh nào, không có thời điểm nào thích hợp cho một sự khởi đầu tốt hơn là ngay từ bây giờ. Ngay lúc này.

***

"Hãy tin vào chính mình, hãy hình dung điều mình muốn, sau đó quyết tâm thực hiện nó!". Đó là lời khuyên của bác sĩ Bernard Harris, một cựu phi hành gia đã từng du hành hơn 4 triệu dặm trong không gian. Ông sinh trưởng tại Gallup, một ngôi làng hẻo lánh ở New Mexico. Ngay từ khi được nhìn thấy tàu vũ trụ Apollo trên truyền hình, cậu bé Harris đã không ngừng mơ ước chinh phục những khoảng không vô tận. Với quyết tâm trở thành phi hành gia, ông theo học ngành y rồi gia nhập Không quân với tư cách bác sĩ phục vụ trên các chuyến bay. "Ở Gallup, không ai được dọn sẵn một con đường để đến thành công. Họ phải tự tạo cho mình. Tôi không cho phép mình chùn bước trước bất kỳ thử thách, thất bại nào". Ông thường nói: "Thái độ và quyết tâm của bạn quyết định độ cao bạn muốn vươn tới".

- Peiperl và Baruch

32

Quan sát, hiểu và ứng dụng các quy luật

Đặc điểm chung của các nhà khoa học là biết quan sát, chú ý các quy luật tự nhiên. Họ biết nhận ra những mối liên kết mà trước đó chưa ai nghĩ đến và xem xét ý nghĩa thực sự của những mối liên kết này. Và đó cũng là một trong những nguyên nhân đưa họ đến thành công.

Vậy, bạn hãy thử dành thời gian để tìm hiểu các quy luật, các mối quan hệ trong công việc, cuộc sống, trong thế giới của bạn mà trước đây, bạn chưa từng nghĩ đến. Có thể bạn sẽ phát hiện được những điều thú vị nào đó để áp dụng tốt hơn, để tạo niềm hứng khởi cho bạn trong chặng đường sắp tới.

***

"Điều quan trọng không phải là bạn đang làm công việc gì, mà bạn phải hiểu ý nghĩa công việc và cách thực hiện để đạt được hiệu quả tốt nhất. Bạn không chỉ suy nghĩ về những việc đang làm, mà còn cả những việc liên quan bạn có thể triển khai sau đó". George Bodrock, chuyên viên xử lý chất thải làm việc ở công ty California Ecology Farms, đã kết luận như thế sau khi ông nghiên cứu thành công quá trình sử dụng giun đất trong việc biến chất thải thành phân hữu cơ. "Công việc của tôi là xử lý chất thải. Tuy không hấp dẫn nhưng đây lại là một công việc rất quan trọng. Điều chúng ta cần hiện nay là tìm ra các kỹ thuật tự nhiên để giảm chất thải. Chúng tôi thu gom những thứ người khác bỏ đi rồi tiến hành tái chế".

Ông nói: "Nhân loại tạo ra các máy tính làm được hàng tỉ phép tính trong một giây, nhưng đối với vấn đề xử lý chất thải thì

chẳng máy tính nào làm được. Chúng ta phải làm và phải không ngừng tìm kiếm những giải pháp hiệu quả hơn. Khi bạn làm được điều đó, bạn không chỉ giúp cho công việc mà còn làm giàu cho mình".

- Silverman

33

Tránh lãng phí và quan tâm đến tính hiệu quả trong mọi việc

Cách làm việc không hiệu quả và lãng phí đang thực sự trở thành chuyện thường xảy ra trong các tổ chức, cơ quan, công ty... Một tổ chức lãng phí các nguồn lực quan trọng, ví dụ như không đề cao tinh thần trách nhiệm, sự nhiệt tình của nhân viên, thì nơi đó sẽ thủ tiêu động cơ làm việc và lòng nhiệt tình của mọi người.

***

Năm 1997, khi mua lại Công ty Viễn thông MCI đang làm ăn thua lỗ, Bernie Ebbers, người được các đồng nghiệp đặt cho cái tên là "Gã cao bồi của ngành viễn thông", đã kiên quyết áp dụng chính sách tiết kiệm, tránh lãng phí trong công ty. Ông buộc mọi người phải đưa ông ký duyệt các hóa đơn chi phí từ... 5 đô-la trở lên.

Với chính sách này, chỉ trong năm đầu, B. Ebbers đã tiết kiệm cho công ty đến 2,5 triệu đô-la. Từ đó, công việc kinh doanh đạt lợi nhuận cao hơn và hai năm sau, tháng 10 năm 1999, ông đã mua được Sprint, công ty viễn thông đứng hàng thứ ba ở Mỹ. B. Ebbers đã chứng minh với nhân viên rằng một trong những bí quyết thành công trong kinh doanh là: Nâng cao hiệu quả công việc, tránh lãng phí và biết sử dụng đồng tiền đúng chỗ.

- Melnarik

34

Hãy xác định mục tiêu cụ thể

Để đạt được những mục tiêu đề ra, bạn phải có những kế hoạch cụ thể tới từng chi tiết nhỏ và với nhiều phương án hành động khác nhau. Hãy gạt bỏ những suy nghĩ mơ hồ, mông lung mà phải rõ ràng và thực tế. Có như vậy, bạn mới có thể biến những hoài bão hằng ấp ủ và những ước mơ đẹp trở thành hiện thực.

***

Sinh năm 1958 tại Molde, Kjell Inge Rokke bị chứng "mù đọc" (alexie) bẩm sinh, một chứng bệnh kỳ lạ làm cho người mắc phải không nhận được mặt chữ. Biết không thể theo đuổi việc học hành, Rokke chuyển sang chơi bóng đá mong tìm được cơ hội kiếm sống sau này. Thế nhưng một thời gian sau đó, nhận thức rằng không thể theo đuổi nghiệp bóng đá cả đời, anh chuyển sang nghề đánh cá và quyết tâm làm giàu bằng nghề này.

Dù chẳng được học hành bao nhiêu nhưng Rokke biết xây dựng kế hoạch cho tương lai của mình và quyết tâm theo đuổi. Năm 17 tuổi, Rokke xin tập sự trên một tàu đánh cá và thời gian này, anh xác định phải học cho được những bí quyết của nghề này. Hai năm sau, Rokke vay mượn khắp nơi để mua lại một con tàu nhỏ.

Kể từ đó, anh hầu như sống lênh đênh trên tàu và chỉ quay về bến khi tàu đầy cá. Và thời gian đã không phụ lòng anh. Năm 23 tuổi, Rokke là chủ nhân một con tàu đánh cá và chế biến tại chỗ. Không dừng lại đây, Rokke vạch kế hoạch trở thành "một công ty có uy tín" và mười năm sau, kế hoạch này thành công khi anh thành lập công ty American Seafoods tại Seattle.

"Một con người kém may mắn chỉ trong một thời gian ngắn đã trở thành tỷ phú quả là một sự thử thách lớn", người ta đã viết như

thế về Rokke khi vào năm 1996, anh là người Na Uy duy nhất được tạp chí *Forbes* xếp vào 500 người giàu nhất thế giới với tài sản đạt trên 1 tỷ đô-la. Khi được hỏi bí quyết thành công trên thương trường, Rokke đơn giản trả lời: "Tôi biết mục tiêu của tôi là gì".

- Howatt

35

Biết thuyết phục người khác

Khi cố gắng thuyết phục một ai đó làm một điều gì mới mẻ, bạn phải làm rõ ngay từ đầu rằng đích đến là một nơi mà mọi người đều mong muốn, rằng sự thay đổi là cần thiết và chỉ rõ những điều lợi mà họ sẽ được hưởng khi áp dụng cái mới.

***

Chỉ với mảnh bằng tốt nghiệp phổ thông và chỉ bắt đầu chịu đọc trọn vẹn một quyển tiểu thuyết vào năm… 20 tuổi, thế nhưng chỉ bảy năm sau, Vincent Safrat đã sáng lập và trở thành giám đốc một nhà xuất bản độc nhất vô nhị tại Pháp và có lẽ trên toàn thế giới. Tuy chỉ là một nhà xuất bản nhỏ với nhân viên là một mình ông, nhưng số lượng độc giả của Lire lại rất lớn: trẻ con và người nghèo trên toàn nước Pháp. Mỗi quyển tiểu thuyết do Lire xuất bản và phát hành có độ dày không quá 160 trang được bán với giá rẻ chưa từng có: 4 franc. Vì sao Safrat lập được kỳ tích này? Vì anh biết thuyết phục người khác.

Sau khi rời trường phổ thông, Safrat không xin được việc làm nên đành phải nằm nhà đọc sách. Rồi một ý tưởng chợt xuất hiện: "Tại sao không tự in và bán những quyển sách này?". Nói là làm. Không có vốn ư? Anh đi vay mượn. Người mà anh thuyết phục đầu tiên là… cha đỡ đầu của anh. Safrat kể lại: "Nói mãi cha đỡ đầu mới cho tôi mượn". Anh mua lại một máy in cũ, mày mò học cách in ấn và cho ra đời những quyển sách đầu tiên. Đó là những tác phẩm văn học "không phải trả tiền tác quyền" của các tác giả cổ điển như Flaubert, De Maupassant, Stendhal… Khách hàng là trẻ con và người nghèo.

Sau đó, Safrat đến gõ cửa các nhà xuất bản lớn và thưa chuyện: "Thưa ông (bà), tôi là đại diện của những người ham đọc sách. Tôi

muốn xin những quyển sách cũ, những quyển bị lỗi không bán được để biếu những người không có tiền mua sách". Cứ thế, trong sáu năm, Safrat đã đến gõ cửa tất cả các nhà xuất bản để nài nỉ thuyết phục họ cho sách, đến các cơ quan công quyền thuyết phục họ tạo điều kiện và lái xe đến khắp các khu dân cư nghèo nàn, leo lên những cầu thang ọp ẹp để thuyết phục… cho sách. Trung bình mỗi tháng anh tặng 10.000 quyển sách, nhờ đó mà Safrat đã có một lượng độc giả khổng lồ và đến năm 1988, anh xin phép thành lập nhà xuất bản Lire".

Vấn đề của Safrat là bản quyền. Những tác phẩm văn học cổ điển thì coi như "bản quyền không có", nhưng còn các tác phẩm hiện đại? Anh lại tiếp tục đi thuyết phục. "Tôi tìm đến các nhà xuất bản lớn, xin nhượng quyền tái bản các đầu sách sau khi họ đã phát hành. Sau một thời gian, một số nhà xuất bản đã đồng ý. Trước hết, họ biết tôi không phải là đối thủ của họ nên chỉ lấy một phần phí tượng trưng khi nhượng quyền tái bản. Mà nếu họ không đồng ý thì tôi tới nhà xuất bản khác".

Thành công của Safrat được mọi người ngưỡng mộ vì anh không chỉ có ý tưởng, mà dám đi đến cùng với ý tưởng của mình, và quan trọng là anh biết thuyết phục người khác.

- Wiesenfeld, Raghuram và Raghu

36

Thành công không phải là ngẫu nhiên

Sự khác biệt giữa người thành đạt và người không thành đạt không quá ly kì, thú vị hoặc bí ẩn. Ở đây, sự tận tâm với công việc là điều quan trọng nhất. Những ai biết cách sắp xếp công việc, có tinh thần kỷ luật, có óc thực tế, có tính kiên định và tính nhẫn nại chắc chắn sẽ thành công.

***

Nhờ tận tâm với công việc mà Stan Shih Chen Jung từ một cậu bé mồ côi cha khi mới lên ba tuổi, hàng ngày phải phụ mẹ bán trứng vịt tại cảng Lumang (Đài Loan) đã trở thành chủ công ty Acer, một trong những nhãn hiệu máy tính cá nhân nổi tiếng.

Suốt thời gian trẻ thơ rồi thiếu niên, Shih phải lao động cực nhọc mới dành dụm đủ tiền vào đại học. Sau khi tốt nghiệp Đại học Quốc gia Chiao Tung với bằng kỹ sư năm 1976, Shih rủ một nhóm bạn học thành lập công ty Multitech. Họ phải làm việc 16 tiếng mỗi ngày. Carolyn, vợ ông, tự tính toán ngân sách tài vụ và kiêm cả việc quét dọn. Suốt trong nhiều năm, Multitech nhận lắp ráp cho các công ty nước ngoài như Texas Instrument và Siemens để bán sản phẩm dưới nhãn hiệu của họ. Đến năm 1986, Shih tung ra nhãn hiệu riêng Acer và đến nay đã trở nên nổi tiếng trên toàn cầu.

Hiện nay, sau gần 30 năm thành lập, Acer vẫn giữ nguyên giờ giấc làm việc. Shih cho biết lý do: “Chúng tôi làm việc như thể mới bắt đầu tạo dựng sự nghiệp, nhờ vậy, chúng tôi mới giữ được nhiệt tình kinh doanh”.

- Fallon và Frost

37

Đôi khi hãy biết vượt qua lòng kiêu hãnh

Lòng kiêu hãnh tự thân nó không phải là dấu hiệu của thành công. Trên thực tế, người quá kiêu hãnh dễ bị tổn thương khi gặp thất bại. Bởi vì, hậu quả của lòng kiêu hãnh đôi lúc ảnh hưởng xấu đến khả năng tự hiểu và thể hiện mình.

***

Sinh năm 1933 trong một gia đình có truyền thống nuôi vịt tại thành phố Stuttgart, Arkansas, một thành phố được mệnh danh là "thành phố vịt" của Mỹ. Khi còn trong độ tuổi thiếu niên, Young được đi xem một cuộc thi bắt vịt tại địa phương. Kết quả: Giải nhất thuộc về cha của Young cùng với phần thưởng là 560 con vịt và 10.000 đô-la. Trước chiến thắng và lời thách đố của cha, Young nuôi quyết tâm trở thành "vua vịt" của nước Mỹ.

Năm 1967, ông ghi tên tham dự giải bắt vịt tổ chức hàng năm và lần này ông giật được giải nhất với phần thưởng là 350 con vịt và 15.000 đô-la. Hí hửng đem phần thưởng về nhà, Young cứ ngỡ sự nghiệp "vua vịt" của ông đã được bắt đầu khá thuận lợi sau khi dùng số tiền trúng thưởng mua vật liệu làm chuồng trại và mua giống mới. Thế nhưng, anh không ngờ, đây lại là khởi đầu của tai họa. Một nửa số vịt trúng thưởng bị dịch và chẳng bao lâu lây sang cho cả đàn. Chỉ trong một thời gian ngắn, Young mất toi 8.500 con vịt và cả số tiền thưởng. Tuy nhiên, tai họa lớn nhất lại là lòng kiêu hãnh của ông bị tổn thương. Được tiếng là đi "tầm sư học đạo" khắp nơi, nay lại làm vịt bị dịch chết cả đàn, Young buồn bực song không vì thế mà anh bỏ cuộc. Bỏ qua mọi lời đàm tiếu, Young quyết tâm làm lại từ đầu. Anh kiếm lại vốn ban đầu bằng cách đi nhổ lông vịt thuê. Vốn là một quán quân trong nghề nhổ

lông vịt, cứ bảy phút, anh làm xong một con. Vì thế, sau một năm, Young đã gầy lại được đàn vịt và từ đó, con đường đi đến ngai vàng "vua vịt" của anh cứ thẳng tiến.

Đến năm 1994, George Young chính thức đăng quang "vua vịt" của nước Mỹ với thu nhập mỗi năm trên dưới 45 triệu đô-la!

- Coover và Murphy

38

Chọn thần tượng, nhưng bạn phải luôn là chính mình

Hầu như mỗi chúng ta khi bước vào tuổi thiếu niên và tuổi trưởng thành đều có một thần tượng cho riêng mình. Những hình mẫu đó sẽ cho bạn cảm hứng, động viên bạn trong những lúc khó khăn. Nhưng bạn phải là chính bạn - dám nghĩ, dám làm theo cảm nhận của mình.

***

Liệu việc tôn sùng thần tượng có ý nghĩa gì nếu thần tượng làm được những điều mà mình sẽ không bao giờ hoặc không thể nào làm được? Đối với một số bạn, việc chọn một tấm gương sẽ tạo ra sự so sánh, và nếu thấy khả năng mình không với tới được, thì tấm gương đó không những không còn là nguồn cảm hứng để vươn lên mà trở thành cội nguồn gây thất vọng.

Vậy, hãy chọn cho mình một mẫu người từng có được thành công nào đó mà bạn cũng muốn và hy vọng đạt được. Việc lấy một người mà bạn khâm phục trong cuộc sống để làm gương sẽ có ý nghĩa hơn việc chọn các thần tượng xa vời. Bởi vì, họ đạt được nhiều thành tựu vĩ đại, nhưng hoàn cảnh và điều kiện của họ khác xa bạn.

- Lockwood và Kunda

39
Học hỏi từ thất bại

Khi vấp ngã, bạn hãy can đảm đứng lên, bước tiếp và rút ra những điều bổ ích từ thất bại đó. Bạn không chỉ biết mình đã làm sai điều gì, mà còn nhận ra vì sao bạn sai lầm. Tuy nhiên, điều quan trọng là bạn hãy xem thất bại đó như một phần của cuộc sống, và bạn không vì thế mà từ bỏ những ước mơ, hoài bão hằng ấp ủ.

***

Không ai trong đời chưa từng thất bại. Thế nhưng, người ta phải biết rút ra bài học sau những thất bại đó. Các nhà phát minh thiên tài cũng không ngoại lệ, mà trong đó Thomas Edison là một ví dụ điển hình.

Khi tìm chất liệu cho sợi dây tóc bóng đèn, Edison đã tiến hành hơn 2.000 thí nghiệm khác nhau nhưng vẫn thất bại. Quá mỏi mệt, một trong những phụ tá của ông than vãn: "Ôi, mọi cố gắng của chúng ta đều vô ích. Cuối cùng chúng ta cũng chẳng được một thứ gì cả". Nghe thế, Edison mỉm cười: "Sao lại nói chúng ta chẳng được điều gì? Chẳng phải bây giờ chúng ta mới biết rằng không thể sử dụng các chất liệu trong 2.000 thí nghiệm vừa rồi để làm dây tóc bóng đèn sao?".

- Robeson

40

Biến công việc thành niềm vui cuộc sống

Trong thời gian làm việc và tạo dựng sự nghiệp, ai trong chúng ta cũng đều mong muốn mau chóng đạt đến một mức nào đó để sớm được ngưng công việc và có thể nghỉ ngơi. Thậm chí có những người đã vạch sẵn cho mình kế hoạch về hưu. Tuy nhiên, đa số lại khao khát muốn được tiếp tục làm việc. Bởi vì công việc giúp họ liên hệ với cuộc sống mà họ đã từng quen thuộc. Vì cảm nhận về bản thân và cuộc sống luôn quan trọng hơn điều kiện vật chất. Công việc chính là niềm vui cuộc sống.

***

Một trong những bí quyết của những người thành công là luôn làm việc. Tỷ phú người Anh Richard Branson đã có một câu nói nổi tiếng: "Nếu bạn muốn thành đạt và hạnh phúc trong cuộc sống, bạn không nên ngồi yên một chỗ mà phải làm việc và làm việc".

Sinh năm 1951 trong một gia đình nghèo khó, năm 15 tuổi, R. Branson phải nghỉ học để kiếm sống. Ông làm việc quần quật suốt ngày đêm để đến năm 18 tuổi, ông trở thành chủ một cửa hàng đầu tiên có tên là Student. Năm 20 tuổi, ông sở hữu công ty ghi âm Virgin và là chủ nhân khu giải trí ban đêm The Venue vào năm 27 tuổi. Lúc 33 tuổi, ông nắm trong tay Công ty phát hành Phim ảnh Virgin Vision và công ty Trò chơi Điện tử Virgin Games. Năm 34 tuổi, ông thành lập Hãng Hàng không Virgin Atlantic Airways và sau đó là Công ty Vận chuyển Đường không Virgin Express. Năm 35 tuổi, ông thành lập Công ty Dịch vụ Du lịch Virgin Holidays, trở thành chủ nhân Công ty Thức uống Virgin Cola năm 43 tuổi và trong những năm sau, tiếp tục là chủ nhân Công ty

Rượu Virgin Vodka (1995), Công ty Điện ảnh Virgin Cinemas (1995), Công ty chuyên bán Sản phẩm Tài chính qua Điện thoại Virgin Direct (1995), Ngân hàng Virgin Bank (1995), Cửa hàng Dịch vụ Đám cưới Virgin Bride (1996)...

Đến năm 1997, tập đoàn của R. Branson đạt doanh số 5 tỷ đô-la và có 15.000 nhân viên. Trở thành tỷ phú ở độ tuổi 40, Branson vẫn tiếp tục làm việc và đặt cho mình những thử thách mới. Năm 1998, ông tấn công vào lĩnh vực đường sắt khi thành lập Công ty Virgin Rail, gây chao đảo cho công ty đường sắt lão làng từng trải British Rail. Ngoài những công ty Virgin do mình làm chủ, R. Branson còn tham gia đầu tư vào lĩnh vực công viên giải trí như Megastore (Pháp), Las Vegas (Mỹ)... Giờ đây, R. Branson vẫn tiếp tục làm việc với những chuyến du hành bằng khinh khí cầu vượt Đại Tây Dương, vẫn tiếp tục không ngừng quan sát và lắng nghe để tìm những cơ hội làm ăn mới.

- Szinovacz và DeViney

41

Hãy tập thể dục và ăn uống đủ chất

Chúng ta là những con người bằng xương bằng thịt, chứ không phải là những cỗ máy, vì thế để có được một sức khỏe tốt và đạt được hiệu quả trong công việc, bên cạnh việc ăn uống đủ chất, bạn phải dành một khoảng thời gian nào đó trong ngày để giải trí, vui chơi, thư giãn, đặc biệt là tập thể dục hay chơi thể thao để vận động cơ thể và giải tỏa áp lực sau một ngày làm việc căng thẳng.

***

Kathryn làm kế toán cho một tập đoàn đa quốc gia. Cô cảm thấy công việc luôn ngập đầu. "Tôi liên tục bị căng thẳng vì khách hàng của chúng tôi nằm trong 500 công ty hàng đầu thế giới, họ luôn đòi hỏi mọi việc phải hết sức khẩn trương. Suốt 20 năm qua, tôi không có thời gian để tập thể dục và thường phải ăn uống vội vàng". Gần đây, các bác sĩ cho biết sức khỏe cô đang giảm sút nghiêm trọng. Từ đó, cô bỏ thói quen dùng thức ăn nhanh và mỗi ngày cô đều cố gắng đi bộ một giờ. Kết quả là sức khỏe cô được phục hồi nhanh chóng, tinh thần luôn sảng khoái và hiệu quả công việc cũng tăng lên thấy rõ.

"Tôi cảm thấy chưa khi nào khỏe khoắn như vậy", Kathryn tâm sự. Giờ đây, cô không chỉ cảm thấy dễ chịu hơn mà công việc của cô cũng ngày một suôn sẻ: "Tôi thấy rất thoải mái. Công việc vẫn thế, nhưng tôi không cảm thấy bị áp lực cao như trước nữa".

- Roberts và Friend

42

Sự nhàm chán là kẻ thù của bạn

Khi chọn việc làm, bạn hãy tự hỏi mình có thích hoặc có hứng thú với công việc đó hay không. Nhàm chán hay thú vị tùy vào cách nhìn, cảm nhận của bạn. Vấn đề là bạn có biết tìm và tạo sự hứng thú cho công việc đó hay không. Hãy khám phá và phát hiện ra ý nghĩa của công việc, bạn sẽ thấy yêu nghề, yêu thích công việc và chắc chắn bạn sẽ thành công.

***

Bạn sẽ làm gì với một đống vải vụn? Vứt bỏ chăng? Khoan đã. Không biết bạn có hứng thú tìm cách sử dụng lại đống vải vụn đó không, chứ đã có một người vì sự hứng thú này mà trở nên nổi tiếng và giàu có đấy. Đó là Luciano Benetton.

Sinh năm 1935 trong một gia đình nghèo tại một thành phố nhỏ ở Ý, thuở nhỏ được chứng kiến cảnh mẹ chắp những miếng vải vụn để may quần áo cho các con, Luciano Benetton tỏ ra rất thích thú. Năm 20 tuổi, Benetton được nhận vào làm tại một cửa hiệu bán quần áo may sẵn tại địa phương. Tại đây, ông học được cách phối hợp các màu sắc bằng vải vụn. Một hôm, do chiếc cổ áo bị rách không thay kịp. Benetton đã dùng một miếng vải vụn làm thành một chiếc nơ con bướm để che. Những lời khen ngợi chiếc nơ con bướm đã khiến Benetton nảy ra ý định làm giàu bằng những miếng vải vụn. Ông xin nghỉ việc và vay mượn mua một chiếc máy dệt. Từ những miếng vải vụn, cô em gái của Benetton là Giuliana dệt thành những mảnh áo nhiều màu sắc, mẹ Benetton khâu lại thành áo, hai người em trai là Gilberto và Carlo cuốn sợi và bản thân ông đi chào hàng. Những chiếc áo trẻ trung, nhiều màu sắc khác hẳn với những chiếc áo lúc bấy giờ chỉ rặt một màu đơn điệu, tẻ ngắt đã rất thu hút khách hàng.

Công việc làm ăn ngày một phát triển. Giờ đây, nhà kinh doanh Luciano Benetton đã trở nên nổi tiếng và giàu có từ những sản phẩm của ông hoặc mang kiểu dáng của ông: những chiếc áo thun khỏe khoắn và tiện dụng.

- Melnarik

43

Dám chịu trách nhiệm

Sinh thời, Tổng thống Kennedy thường nhắc đến nói câu nói của Khổng Tử: "Thành công và vinh quang thường có đến hàng ngàn người cha, nhưng thất bại thường là một đứa trẻ mồ côi". Bởi vì con người có khuynh hướng nhớ đến những thành công của mình và quên đi trách nhiệm với những lỗi lầm, thất bại mà phần nào đó do mình gây nên.

***

Nhiều người xem Paul Baran là cha đẻ của Internet. Anh là một kỹ sư máy tính làm việc cho tập đoàn Rand Corporation trong những năm 60. Anh đóng vai trò chính trong việc hình thành quá trình chuyển gói tin mà về sau trở thành nền tảng cho việc phát triển Internet.

Paul là người Ba Lan di cư sang Mỹ từ nhỏ. Khi nghiên cứu và phát hiện ra ý tưởng về Internet, anh tìm cách liên hệ và bán bản quyền cho những công ty truyền thông lớn. Tuy nhiên, tất cả đều từ chối. Anh nhớ có nhiều giám đốc đã nhận xét thậm tệ về ý tưởng của anh và xua đuổi anh ngay lập tức. Paul không thất vọng. Anh nhận ra rằng điều mình cần không phải là một nhà đầu tư muốn thu lợi nhuận ngay, mà là những người nhìn xa và hiểu được ý nghĩa của nó.

Anh đã tìm thấy người mình cần khi trình bày ý tưởng với đại diện bộ tham mưu của quân đội Mỹ. Ở đây, họ đánh giá rất cao tiềm năng của những gì anh đã đề xuất. Anh nhanh chóng chia sẻ thành công đạt được: "Internet là thành quả của hàng ngàn người. Mỗi người đóng góp một phần nhỏ". Sau 30 năm giúp phát triển Internet, anh vẫn miệt mài tìm kiếm những ý tưởng lớn rồi thành lập công ty để biến từng giai đoạn của ý tưởng thành hiện thực.

“Tôi khởi xướng những công ty này rồi tìm người giỏi hơn, thông minh hơn tôi để điều hành chúng, để sau đó tôi có thời gian tìm kiếm ý tưởng hữu ích khác”, anh nói.

- Moeller và Koeller

44

Dám thay đổi và có bản lĩnh đối phó với những thay đổi bất lợi

Trong chúng ta, ai cũng phải nhiều lần đối phó với sự thay đổi. Thay đổi chỗ ở, thay đổi vật dụng sinh hoạt hàng ngày, thay đổi công việc, thay đổi thái độ sống, mục đích sống, thay đổi cách cư xử... - những thay đổi ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn. Hãy luôn chủ động để thích ứng nhanh, tìm cách đối phó với những thay đổi bất lợi, đồng thời khai thác sự thay đổi theo hướng có lợi cho bạn nhất.

***

Vào cuối thập niên 30, chàng thanh niên Gillbert Trigano, người Paris, vốn say mê kịch nghệ và điện ảnh, mong đạt đến vinh quang trong nghề diễn viên. Thế nhưng, ngay khi anh nhận được vai diễn đầu tiên sau bao khó nhọc chứng minh tài năng thì Thế chiến thứ II bùng nổ. Theo lời kêu gọi của Tổ quốc, anh lên đường tòng quân.

Khi chiến tranh kết thúc, anh bình an trở về và hiểu rằng không còn cơ hội thực hiện giấc mơ xưa. Nhưng thay đổi đó không làm anh nản chí. Anh không than vãn hay ngồi đó gặm nhấm nỗi buồn mà quyết định tham gia vào việc kinh doanh một loại hình du lịch mới. Anh thích nghi rất nhanh với ngành kinh doanh này và đến nay, Câu lạc bộ Địa Trung Hải của anh có đến 110 ngôi làng nghỉ mát trên khắp thế giới và ông già Gillbert Trigano vẫn giữ chức Chủ tịch hội đồng quản trị.

Ông chia sẻ với một nhà báo: "Ngày ấy, nếu không có chiến tranh, tôi đã là một đạo diễn hay một diễn viên. Nhưng tôi không hề ân hận hay tiếc nuối về sự thay đổi này. Sự ứng phó linh hoạt trong

công việc giúp tôi không bao giờ bị sốc khi tình hình chuyển biến đột ngột. Đó chính là chìa khóa thành công của tôi trong thời buổi lắm thay đổi như hiện nay".

- Whatley

45
Biết lắng nghe

Giao tiếp, trao đổi là cuộc chia sẻ của cả hai bên. Những con người thành công nhất và khôn khéo nhất thường lắng nghe người khác. Họ không đánh giá mình quá cao. Họ tìm kiếm sự phản hồi, dù là những lời phê phán nặng nề nhất. Họ biết lắng nghe là cách tốt nhất để học ở người khác, thu phục người khác và điều chỉnh những gì mình muốn nói cho phù hợp với sự quan tâm và vấn đề của họ.

***

Hãy lấy trường hợp của IBM ra làm ví dụ. Trong nhiều thập niên, IBM gần như độc quyền về máy tính. Khi thị trường máy tính cồng kềnh không còn được ưa chuộng, khách hàng bắt đầu đòi hỏi máy tính rẻ hơn, nhỏ gọn hơn nhưng các nhà quản trị IBM thời bấy giờ không chịu lắng nghe, không quan tâm đến yêu cầu người tiêu dùng. Vì thế, chỉ một thời gian sau, vào những năm đầu thập niên 90, IBM làm ăn thua lỗ đến nỗi phải sa thải hàng ngàn công nhân và giảm doanh thu đến 7,8 tỷ đô-la chỉ trong thời gian vỏn vẹn có hai năm.

- Pauk

46

Vượt lên định kiến và lối tư duy cũ

Nhà bác học A. Einstein đã nhận định rất sâu sắc: "Phá vỡ một nguyên tử còn dễ dàng hơn phá vỡ một định kiến". Hãy cố gắng xóa bỏ những định kiến đã ăn sâu vào tiềm thức của bạn. Khi đó, bạn sẽ công bằng hơn trong việc đánh giá một con người, một sự việc và bạn sẽ luôn có suy nghĩ tích cực, cảm nhận được tình người, yêu thương con người hơn cũng như tạo được nhiều cơ hội và khả năng đến với thành công hơn.

***

Nhiều người rất sợ các loài côn trùng. Phải chăng vì chúng xấu xí hay là những con vật có hại cho con người? Cũng vì có định kiến với loài côn trùng nên ngay cả việc đụng chạm vào nó, bạn đã ngần ngại rồi chứ đừng nói đến chuyện vào một ngày nào đó, bạn có thể ăn nó! Ấy thế mà đã có người làm giàu nhờ côn trùng, hay chính xác là làm giàu nhờ chế biến các món ăn từ côn trùng. Đó là "Vua dế chiên giòn" Tongchart Nusu.

Sinh ra và lớn lên tại tỉnh Phitsanulok (Thái Lan), một địa phương có rất nhiều côn trùng, đặc biệt là dế, châu chấu và bọ hung. Từ nhỏ, Tongchart đã cùng chúng bạn lùng bắt những chú dế mập mạp, chiên giòn lên và thưởng thức ngon lành.

Khi trưởng thành, qua tài liệu, Tongchart biết những loài côn trùng như châu chấu, dế, bọ hung, nhộng tằm... có hàm lượng đạm, chất béo và vitamin rất cao. Vì thế, ông quyết định mở một quán nhỏ bán các món ăn từ côn trùng, đặc biệt là món dế chiên giòn. Để có nguồn nguyên liệu cung cấp cho quán ăn đặc sản này, ông vừa tổ chức thu mua, vừa tổ chức nuôi tại chỗ trên 8 hécta

đất xốp.

Ông chọn giống dế tốt, thịt ngon, ít bệnh để phối giống và đưa chúng vào những ống tuýp để nuôi. Sau 45 ngày, ông thu hoạch từ 3 đến 5 kg dế lớn trong mỗi ống tuýp. Năm 2002, với giá từ 15 đến 50 baht một đĩa dế chiên giòn có thêm cải bẹ xanh và nước xốt, các quán ăn của Tongchart tại các tỉnh ở Thái Lan, Nhật Bản, Hong Kong và Đài Loan đã thu hút rất đông người đến thưởng thức và ông được tặng danh hiệu "Vua dế chiên giòn". Và bạn có thể tưởng tượng được không, doanh thu bình quân mỗi năm từ các quán ăn của Tongchart là 50 triệu đô-la!

- Frome

47

Giải quyết những vấn đề ngay trong suy nghĩ để đừng quá lo lắng

Khi khởi sự làm một công việc gì mới mẻ, chúng ta thường lo ngại, thường sợ thất bại. Tuy nhiên, nếu bạn quá mất thời gian để hình dung về những kết quả xấu tức là bạn đã phí sức vô ích, trong khi không dành đủ thời gian và tâm trí tập trung cho công việc. Tốt hơn cả là bạn hãy cứ bắt tay vào việc, suy nghĩ về điều tích cực, bạn sẽ thấy những nỗi lo lắng ban đầu sẽ lắng xuống, bạn sẽ bình tĩnh hơn và tìm ra cách hoàn thành công việc một cách tốt nhất.

***

Năm 1979, những kiểu xe hơi mới và thanh nhã do Nhật sản xuất ào ạt đổ bộ vào Mỹ khiến ngành công nghiệp xe hơi Mỹ lao đao. Do hình dáng thô kệch, hao phí nhiên liệu nhiều hơn, chất lượng và độ bền lại không bằng nên các kiểu xe hơi truyền thống của các công ty Mỹ nổi tiếng một thời như GM, Ford, Chrysler… thảm bại, nhanh chóng bị mất thị trường.

Trước tình hình sản xuất trì trệ và kinh doanh thua lỗ, Henri Ford II từ chức Chủ tịch và Hội đồng Quản trị đã cử Philip Caldweld, kỹ sư trưởng của Công ty Ford Motor, lên thay. Caldweld không khỏi lo lắng. Trước hết, vì ông là người đầu tiên ngoài gia tộc nắm giữ chức Chủ tịch trước những cặp mắt dè chừng, luôn để ý của các thành viên trong gia tộc Ford lừng lẫy. Kế đến, vì ông chưa có kinh nghiệm trong việc quản trị một công ty lớn như Ford. Và áp lực lớn nhất là một nhiệm vụ khá nặng nề: vực Ford dậy trong thời hạn sớm nhất.

Tuy nhiên, với bản lĩnh và tinh thần của một cựu sĩ quan trong Thế chiến II, P. Caldweld vượt qua nỗi lo ban đầu và bắt tay cứu vãn tình thế. Ông tập trung đầu tư vào việc thiết kế kiểu dáng với những chuyên gia thiết kế giỏi nhất, tái thiết toàn bộ cơ cấu nhà xưởng và dây chuyền sản xuất để cho ra lò những chiếc xe hơi sang trọng, phù hợp với nguyên lý khí động học, ít hao phí nhiên liệu và hiệu suất cao. Vài năm sau, kiểu xe Taurus lần đầu tiên xuất hiện đã dẫn đầu thị trường Mỹ. Ông tự hào tuyên bố: "Chúng tôi đã đổi mới tất cả, trừ loại không khí bơm vào bánh xe!".

Hiện nay, P. Caldweld đã về hưu và vẫn được nhắc đến như "người hùng" đã tạo ra bước ngoặt lớn trong lịch sử ngành sản xuất xe hơi tại Mỹ.

- Verbeke và Bagozzi

48

Đặt mục tiêu phù hợp

Ước ao được thay đổi một phần hay toàn bộ cuộc sống là một thuộc tính tích cực của con người. Nhưng hãy mơ ước những điều nằm trong khả năng của bạn. Và một khi bạn thật sự ước mơ, khát khao mong muốn và quyết tâm thực hiện thì bạn sẽ có rất nhiều cơ hội biến ước mơ đó thành hiện thực.

***

Morris J. "Mo" Siegel bị suyễn từ khi còn nhỏ và cũng vì chứng bệnh này mà anh phải bỏ dở chương trình đại học. Trong thời gian chữa bệnh tại quê nhà ở bang Colorado, mỗi sáng, Siegel phải chạy bộ nhiều cây số qua những ngọn đồi của vùng Rocky Mountains. Một ngày nọ, khi đang chạy bộ, anh phát hiện một bụi cây lạ mọc bên đường. Hỏi thăm và biết dược tính của loại dược thảo này có tác dụng trị bệnh suyễn, Siegel hái mang về rồi tự sắc thành một loại trà thơm ngon.

Được bạn bè khen ngợi về hương vị của loại trà này, với chút vốn kiến thức ngành thực phẩm, Siegel nảy ra ý định pha chế loại thức uống này và đóng lon bán cho cư dân địa phương. Một thời gian sau, anh tung ra thị trường một sản phẩm có tên "Trà hương 24 loại dược thảo của Mo"rất được ưa chuộng và đón nhận.

Thành công bước đầu đã khiến Siegel mạnh dạn thành lập Công ty Celestial Seasonings chuyên sản xuất và kinh doanh "Trà an thần cho một thế giới căng thẳng". Biết rõ tình trạng sức khỏe của mình cũng như khả năng vốn liếng, dù trong giai đoạn đó nhận được đơn đặt hàng khá nhiều nhưng Siegel không vội vàng đẩy mạnh công việc làm ăn. Mãi đến mấy năm sau đó, Siegel mới cho ra đời thêm hai sản phẩm nữa là Trà Đỏ (Red Zinger) và Trà Ngủ Ngon (Sleepytime). Năm 1974, doanh thu của công ty anh đã đạt

37 triệu đô-la và đến nay, dù đã được xếp vào hàng một trong những "đại gia" của ngành thức uống nhưng Celestial Seasonings vẫn tiếp tục sản xuất và kinh doanh những mặt hàng truyền thống.

- Bybee, Luthar và Zigler

49
Biết lãnh đạo

Bất cứ ai làm kinh doanh hay điều hành một tổ chức cũng đều quan tâm đến vấn đề lãnh đạo, tổ chức và quản lý. Người có năng lực lãnh đạo thực sự làm cho cấp dưới cảm thấy tự tin và muốn cống hiến nhiều hơn.

Lãnh đạo là một quá trình dạy, làm gương và phân quyền cho người khác. Nếu bạn là người lãnh đạo, khả năng của bạn sẽ được đo lường bằng thành công của những người bạn lãnh đạo.

****

Vậy làm thế nào để trở thành một người lãnh đạo giỏi? Theo kinh nghiệm của Tạp chí Reader's Digest, một nhà lãnh đạo giỏi cần phải có những phẩm chất:

- *Luôn đặt lòng tin vào các cộng sự*: Đây là phương cách hữu hiệu nhất để khuyến khích người khác có trạng thái tinh thần và động cơ làm việc tốt nhất.

- *Biết học hỏi từ thất bại*: Biết rút ra những bài học, kinh nghiệm, nguyên nhân từ những thất bại là điều rất hữu ích để bạn thành công.

- *Hãy lãnh đạo bằng cách nêu gương*: Muốn các cộng sự của bạn làm việc thế nào, bạn hãy làm gương cho họ.

- *Phải có hướng đi, viễn cảnh rõ ràng*: Không ai tin tưởng một người lãnh đạo thiếu tầm nhìn hoặc định hướng công ty không rõ ràng. Người ta chỉ tin và đi theo những ai vạch ra những viễn cảnh hứa hẹn mang lại thành công cho công ty và cho họ.

- *Để ý cách ứng xử*: Phong thái, cách ứng xử của nhà lãnh đạo rất

quan trọng. Nhân viên thường quý mến và nể phục những người đức độ, ôn hòa, độ lượng, trầm tĩnh và tự tin.

- *Có tư chất, tài năng và năng lực chuyên môn*: Đây là những phẩm chất rất quan trọng của nhà lãnh đạo. Tài năng của họ có thể lôi cuốn mọi người và khiến mọi người tin tưởng, hướng về họ để tìm sự dẫn dắt.

- *Biết tạo lòng nhiệt tình*: Một trong những bí quyết của người lãnh đạo giỏi là biết động viên, khơi dậy lòng nhiệt tình của nhân viên. Khi nhân viên nhiệt tình thật sự với công việc, mọi tiềm năng và sự sáng tạo của con người sẽ đổ dồn vào đó và sẽ trở thành một động lực to lớn thúc đẩy công việc hoàn tất nhanh chóng và hiệu quả nhất.

- *Dám nhận trách nhiệm*: Hành động này giúp hình ảnh bạn trở nên thuyết phục trong mắt nhân viên. Không một ai muốn làm việc với một nhà lãnh đạo chỉ biết nhận vinh quang về mình và đổ mọi trách nhiệm cho cấp dưới khi thất bại.

- Boyer

50

Hãy mạnh dạn và chứng tỏ khả năng

Bạn vui mừng khi được thăng tiến hay được đề bạt vào một chức vụ cao hơn. Thế nhưng, không phải đồng nghiệp nào cũng ủng hộ và chân thành chúc mừng bạn. Sở dĩ có sự khác biệt trong thái độ của các đồng nghiệp là vì họ nhìn nhận, hoặc không nhìn nhận, sự xứng đáng của bạn trong việc thăng tiến đó.

Vì thế, bạn phải chứng minh được năng lực của bạn trong khoảng thời gian dài trước và sau khi được đề bạt. Đồng nghiệp của bạn sẽ thay đổi thái độ khi hiểu rằng đó là do bạn thật sự tài năng, bạn tận tụy với công việc, chứ không phải bạn may mắn hay vì một lý do nào khác.

****

Trong thực tế cũng có những người lo lắng khi được thăng tiến hay nhận được quyết định đề bạt. Họ lo sợ mình không đủ khả năng đảm đương chức vụ mới. Đừng quá lo lắng! Chỉ khi nào biết chắc mình thực sự không đủ khả năng, bạn hãy từ chối. Còn chỉ vì một lo lắng mơ hồ hay chỉ vì sợ mình không làm được vì chưa từng làm, bạn hãy gạt những cảm xúc đó sang một bên và dũng cảm nhận công việc, trách nhiệm mới.

Hãy vững tin là mình sẽ làm được - và bạn sẽ có nhiều khả năng làm được. Nản lòng là thất bại một nửa. Có những người chưa bao giờ biết bơi, nhưng do hoàn cảnh, trách nhiệm và lòng quyết tâm, họ đã xoay xở và tìm cách học bơi. Nếu cứ đứng trên bờ, bạn sẽ không bao giờ có cơ hội học bơi và biết bơi thành thạo.

- Feather

51

Nếu thiếu tự tin, bạn sẽ bỏ cuộc nhanh hơn

Có người bỏ cuộc ngay khi gặp trở ngại. Có người vẫn kiên trì theo đuổi mục tiêu sau nhiều năm thất bại. Sự khác biệt chính giữa hai nhóm người này là gì? Đó là do quyết tâm theo đuổi mục tiêu bắt nguồn từ niềm tin và sự tự tin.

***

Năm 1944, khi chàng thiếu niên gốc Do Thái George Soros được 14 tuổi thì cũng là lúc quân Đức quốc xã tràn vào Budapest (Hungary). Ý thức được nguồn gốc Do Thái của mình, Soros tìm mọi cách để sống sót. Bằng một bản lý lịch giả, ông chui vào hàng ngũ quân Đức.

Sau này, ông kể lại: "Những năm tháng đó, tôi luôn sống trong cảm giác bất ổn. Tôi theo họ để cố tìm cách thoát thân. Do luôn phải sống trong tình trạng báo động nên tôi có được khả năng tiên đoán các rắc rối". Sau khi Thế chiến II kết thúc, năm 1947, ông một mình sang Anh theo học trường Kinh tế Luân Đôn. Năm 1956, ông xin định cư ở Mỹ nhưng bị từ chối vì "còn nhỏ tuổi và không có chuyên môn".

Không đầu hàng, ông kiên trì theo đuổi và cuối cùng ông đến được Wall Street để trở thành một nhân viên đổi tiền. Đến năm 1969, ông thành lập Công ty Quantum Fund, một quỹ đầu tư rất thành công. Uy tín tăng cao, chỉ trong vòng vài năm, Soros trở thành thủ lĩnh của thị trường chứng khoán.

Để đạt được thành công tột đỉnh như hiện nay, Soros đã trải qua những năm tháng đau khổ tột cùng mà nếu không có niềm tin và

làm chủ được bản thân, ông đã không còn tồn tại đến ngày nay. Ông từng thú nhận: "Tôi làm chủ bản thân mình hay là nô lệ cho thành công của mình? Để thành đạt, tôi phải từng làm việc cật lực như một người lao công. Để duy trì thành công, tôi phải luôn sống trong tình trạng bất an. Và tôi được cái gì? Càng có nhiều tiền thì càng có nhiều trách nhiệm. Càng phải làm việc nhiều hơn và thế là càng đau khổ hơn".

Thực vậy, có thể nói, đối với Soros, năm 1979 là năm đau khổ nhất đời. Số tiền 100 triệu đô-la đầu tiên kiếm được và dành dụm đã mất trắng sau một đêm, người vợ bỏ đi để lại hai con nhỏ. Ông sống như biệt giam trong một căn hộ trống rỗng và có ý định tự sát. Thế nhưng, ông đã thức tỉnh kịp thời: "Tôi tự hỏi, tại sao tôi phải chết?".

Thế là, ông kiên trì và quyết tâm làm lại từ đầu để hai năm sau, số vốn của Quantum Fund tăng vọt lên 400 triệu đô-la. Cho đến nay, người ta coi ông như một vị vua không ngai với số tài sản chưa ai xác định được.

- Mendoza

52

Nâng cao hiệu quả và chất lượng thời gian

Bởi thời gian cứ trôi qua không chờ đợi ai cả nên chúng ta phải biết tận dụng, quý trọng và biết cách sử dụng thời gian sao cho hiệu quả nhất để có thể thực hiện tối đa những điều chúng ta mong muốn.

***

Trên thương trường đã có người thành công khi nắm bắt được tâm lý quý trọng thời gian của con người. Đó là Dick McDonald (1909 – 1998), ông tổ của ngành kinh doanh thức ăn nhanh. Vào năm 1930, cùng với người em là Mac, Dick McDonald đến bang California làm đủ thứ nghề kiếm sống. Đến năm 1940, họ mở một quán ăn phục vụ lái xe và khách qua đường với vài món ăn đơn giản. Tuy quán thu hút được khá đông khách hàng song Dick không hài lòng vì thấy món ăn được chế biến quá chậm, tốn nhiều thời gian phục vụ và dọn dẹp… thậm chí nhiều người đã bỏ đi vì không đủ kiên nhẫn chờ đợi.

Sau khi nghiên cứu nhịp sống hối hả của người dân Mỹ, Dick khai trương quán thức ăn nhanh lấy tên là McDonald's với món bánh mì kẹp thịt với giá 15 xu một suất kèm khoai tây chiên bơ. Năm 1951, thu nhập của hai anh em đã đạt gần 300.000 đô-la. Kể từ đây, thức ăn nhanh đã phổ biến khắp nước Mỹ và trở thành một nét đặc thù của văn hóa ẩm thực xứ này.

Đến nay, tuy đã chuyển nhượng toàn bộ việc kinh doanh cho người khác song thương hiệu McDonald's vẫn được giữ nguyên. Khái niệm của Dick McDonald đưa ra cách đây trên 50 năm - tiết kiệm thời gian, giá rẻ và số lượng - vẫn được tôn trọng.

- Brown

53

Đừng sống và làm việc vì lời khen

Chúng ta đều nhớ rõ cảm giác lần đầu được người khác khen ngợi. Đó là những lời phê trong sổ liên lạc. Chúng ta về nhà và mong được cha mẹ khen ngợi. Từ nhỏ bạn được dạy về tầm quan trọng của kết quả và bạn hiểu cần phải cố gắng làm tốt hơn. Lớn lên bạn mang theo bài học về sự đánh giá của người khác đối với thành tích của mình. Bạn vẫn tìm kiếm thành công để nhận được sự tán thưởng của cha mẹ, bạn đời, cấp trên hay đồng nghiệp.

Thế nhưng nếu thành công là để được người khác tán thưởng chứ không phải là mục tiêu cuộc sống của bạn thì bạn không thể trở thành một người hạnh phúc, cũng không thể thành công bền lâu và là người có ích cho xã hội.

Được nghe những lời khen là một phần thưởng cho những cố gắng của bạn nhưng đừng chỉ vì những lời khen mà quên đi mục đích thật sự và ý nghĩa của những việc bạn đang làm. Bạn cứ đón nhận lời khen nhưng hãy luôn nỗ lực trên từng chặng đường đi tới thành công với cảm nhận thật sự của riêng mình. Thành công không phải để được người khác ca tụng, mà điều quan trọng là chính bạn phải hài lòng.

- Jones và Berglas

54

Khơi dậy thái độ và động cơ làm việc đúng, bạn sẽ tìm thấy ý nghĩa và say mê với công việc

Khao khát thành công và tìm thấy động cơ làm việc là bản năng của con người. Bạn không phải làm bất cứ điều gì để tạo ra chúng. Chúng luôn hiện hữu trong bạn và sẵn sàng giúp bạn nếu bạn biết cách khơi dậy.

***

"Người ta chỉ có thể thành công khi làm công việc mình say mê". Đó là tâm sự của bà Sylvia Toth, Chủ tịch tập đoàn Contant Beheer N.V (Hà Lan) khi nói về một trong những nguyên nhân đưa bà đến thành công. Khi bắt đầu đi làm, bà được giao một công việc hành chính. Tuy cho rằng mình không phù hợp song bà vẫn tìm được niềm say mê vì việc hành chính cho bà cơ hội tiếp xúc với mọi người. Sự say mê trong công việc khiến bà tiến bộ rất nhanh.

Vài năm sau, Sylvia cùng với hai đồng nghiệp bỏ vốn mua lại công ty và dần biến nó thành một trong những tập đoàn kinh tế hùng mạnh nhất. "Say mê công việc có tầm quan trọng đến mức ta phải dành cho nó ưu tiên số một khi bước vào công việc mưu sinh. Ta phải biết cách khơi dậy động cơ làm việc và tìm hiểu xem công việc có làm cho bạn thích thú hay không. Khi bạn thích, bạn sẽ làm tốt hơn khả năng của mình và bạn sẽ thành công".

- Alderman

55

Đừng bị tác động bởi thông tin tiêu cực.Hãy nhớ sự khác biệt của bạn và những người khác

Một xã hội dù tốt đẹp đến đâu cũng vẫn có kẻ xấu, người tốt, vẫn có những mặt tích cực và tiêu cực. Đừng để những thông tin tiêu cực ảnh hưởng đến cách nhìn của bạn đối với thế giới. Hãy vững tin vào con người và nên nhớ bạn là một người có những khác biệt với những người khác.

***

Anthony Johnson là giáo sư vật lý của Viện Công nghệ New Jersey. Ông là con trai một tài xế xe buýt. Cha ông xuất thân trong một gia đình mà tất cả đàn ông đều làm nghề lái xe. Mọi người quanh Anthony đều sinh sống trong hoàn cảnh khó khăn, phải vật lộn để có miếng cơm manh áo và một chỗ trú thân. Nhưng Anthony quyết tìm hướng đi riêng. Giờ đây, ông đang giúp đào tạo những nhà vật lý tương lai. “Có quá nhiều bạn trẻ xem khoa học là đồ bỏ đi; đó là điều khó khăn đối với chúng tôi. Nếu chúng tôi không làm gương cho sinh viên, chúng sẽ không mơ ước các nghề liên quan đến khoa học, thậm chí cũng chẳng muốn làm nghề gì khác. Nhiều sinh viên bỏ cuộc chỉ vì thấy nhiều bạn bỏ cuộc”, ông nói.

Anthony giải thích ông sẽ không có được ngày hôm nay “nếu không có những con người tuyệt vời đã đặt niềm tin vào tôi và giúp tôi nhận ra mình có thể làm gì”. Ông nói thêm: “Tôi muốn chỉ cho thế hệ kế tiếp thấy những gì chúng tôi làm ở đây. Bởi vì những điều đó sẽ định hình tương lai của họ”.

- Arnett

56

Hài hòa công việc và gia đình

Một cuộc sống mãn nguyện không chỉ là thành công riêng lẻ trong công việc hay trong đời sống gia đình, mà phải là "sản phẩm" kết hợp hài hòa giữa hai nhân tố trên.

***

Năm 1990, nhà đầu tư nổi tiếng Peter Lynch đã làm cho các đồng nghiệp tại Wall Street kinh ngạc khi ông tuyên bố từ bỏ công việc kinh doanh 14 giờ mỗi ngày với hàng triệu đô-la lợi nhuận. Khi được hỏi lý do, ông thẳng thắn trả lời: "Tôi muốn dành nhiều thời gian hơn cho gia đình. Giờ đây, tôi có thể đi dạo phố, chơi trong công viên, trượt băng... với con gái, làm những việc mà trước đây tôi ít có dịp để làm. Tôi chưa hề thấy một người nào trước phút lâm chung lại bày tỏ ý muốn dành nhiều thời gian hơn nữa cho công việc, mà chỉ thấy những người luôn ước ao tìm lại cảm xúc sống với tình yêu thực sự hay thời gian hạnh phúc cùng gia đình".

- Persley

57

Có người chiến thắng thì sẽ có người thua cuộc

Bạn nên chúc mừng những người thành công, chia sẻ với những người thất bại, tránh ghét ghen, đố kỵ hay xem thường. Hãy luôn nhớ rằng sẽ có lúc bạn rơi vào tình trạng như vậy - bởi nơi nào có một người chiến thắng thì nơi đó có một người thua cuộc.

***

Cuối năm 1978, Nikki Lauda, một trong những tay đua nổi tiếng của giải Thể thức I, rời bỏ đường đua để thành lập Hãng Hàng không Lauda Air. Lúc ấy, ông vừa tròn 30 tuổi. Với 1 triệu đô-la, ông mua hai chiếc Fokker F-27 loại 44 chỗ để thực hiện những chuyến bay tầm ngắn và trung bình tại Áo. Sau một thời gian hoạt động, Lauda Air đã rơi vào "tầm ngắm" của Công ty Hàng không Áo. Ghen tỵ trước thành công của Lauda Air và không muốn bị cạnh tranh, Hàng không Áo bắt đầu tung ra những chiêu thức xấu kèm theo lời hăm dọa: "Chúng tôi là những con cáo đang rình mồi. Ông mà chui ra khỏi hang, chúng tôi sẽ nuốt sống".

Không thể một mình đương đầu với gã khổng lồ, Nikki Lauda bắt đầu một cuộc vận động dư luận. Ông đi khắp nơi, đăng đàn diễn thuyết và thậm chí trở lại đường đua để thu hút sự chú ý. Cuối năm 1984, Hàng không Áo thấy không làm gì được Lauda Air, nên đành bỏ cuộc. Năm sau, Lauda Air đã chuyên chở được 96.000 lượt hành khách. Ngày nay, Lauda Air là hãng hàng không tư nhân duy nhất ở Áo duy trì được các chuyến bay thường kỳ, và chủ nhân của nó, Nikki Lauda được biết đến như một "doanh nhân tiêu biểu" trong nhiều năm liền tại Áo.

- Austin

58
Biết vui đùa hài hước

Tính hài hước thường thu hút sự chú ý và khiến mọi người cảm thấy thoải mái. Tuy nhiên, có sự khác biệt lớn giữa hài hước và bỡn cợt. Hãy biết hài hước cho cuộc sống và công việc vui vẻ, giảm căng thẳng và áp lực. Nhưng đừng nói những lời bông đùa vô ý làm tổn thương người khác.

Hài hước như muối, phải dùng cẩn thận.

***

Nhiều cuộc nghiên cứu được tiến hành những năm gần đây tại các công ty ăn nên làm ra cho thấy có mối liên hệ chặt chẽ giữa không khí vui vẻ trong công ty với hiệu suất làm việc của nhân viên. Trước đây, tại công ty Kodak tồn tại một quy luật bất thành văn "Cấm cười đùa tại nơi làm việc". Thế nhưng sau khi Lindsay Collier về làm việc tại đây với vai trò Cố vấn Sáng tạo, ông đã cho thành lập một phòng Khôi hài là nơi thư giãn của nhân viên sau những giờ làm việc căng thẳng.

Ngoài khả năng làm giảm căng thẳng cho nhân viên, sự hài hước cũng đã góp phần nâng cao năng suất làm việc. Sau khi cho một số nhân viên tham dự chương trình "Hãy biết hài hước" của nhà Tâm lý Khôi hài C.W. Metcalf, Ban giám đốc Công ty Digital Equipment Co. đã nhận thấy trong chín tháng tham gia chương trình, năng suất làm việc của nhân viên này tăng thêm 15% và số ngày nghỉ bệnh của họ giảm xuống một nửa.

- Decker và Rotondo

59

Bạn không thể muốn tất cả mọi thứ

Thành công trong cuộc sống không có nghĩa là phải có mọi thứ. Thành công là có những gì bạn thật sự cần.

***

Trong những năm đại học, Becky tự xem mình là người thức thời. Ngoài chuyên môn ở trường, cô muốn biết nhiều thứ và đăng ký theo học nhiều khóa về thẩm mỹ, thiết kế thời trang, hội họa, khiêu vũ và cả nhiếp ảnh. Cô luôn cảm thấy như bị thời gian rượt đuổi, và mong một ngày có 48 tiếng để học tất cả mọi thứ, dù chính cô cũng không biết học để làm gì.

Vào kỳ thi tốt nghiệp cuối năm thứ tư, cô đã phải thi lại hai lần ở hai môn chính và suýt nữa thì không tốt nghiệp được đại học. Từ đó, Becky rút ra được bài học rằng chìa khóa của một cuộc sống thoải mái là nhận ra những gì thật sự quan trọng: "Tôi đã dành quá nhiều thời gian để làm những việc không thật sự cần thiết với mình". Becky cũng hiểu rằng: "Nếu đòi hỏi phải làm được mọi thứ, thì đôi khi bạn chỉ làm được những việc ngu ngốc và để vuột mất những gì thật sự quan trọng".

- Maasen và Landsheer

60
Biết nhìn người

Khi mới gặp một người, bạn thường có thói quen đánh giá, nhận xét về khả năng cũng như nhược điểm của người đó. Thật không may, nhận xét của bạn thường là những kết luận vội vàng và mơ hồ. Đôi lúc, có thể bạn để vuột mất một con người tài năng do chỉ dựa vào vẻ bề ngoài.

***

Suốt nhiều năm, Jane luôn tự hỏi chẳng biết mình có cơ hội được làm việc gì đó mang tính thử thách hơn nữa không vì công việc của cô hiện thời chỉ là giám sát các dây chuyền sản xuất ở một nhà máy sản xuất mỹ phẩm. Mỗi giờ cô ghi lại năng suất làm việc của từng dây chuyền rồi chuyển thông tin đó cho quản đốc. Cấp trên của cô xem đó là một công việc bình thường và đối với cô, công việc đó cũng không có gì đặc biệt.

Ngày qua ngày, công việc của Jane là đếm số thành phẩm đầu ra, rồi so sánh với tổng số nguyên liệu đầu vào. Công việc chỉ đơn điệu như vậy. Không ai hỏi cô tại sao dây chuyền chạy chậm hay nhanh. Đó không phải là việc của cô. Cô chỉ làm mỗi việc là đếm. Thế nhưng, Jane đã âm thầm ghi lại hàng trăm nguyên nhân ảnh hưởng đến năng suất.

Một lần, vị tổng giám đốc đến hỏi cô vài câu chiếu lệ về công việc. Ông sửng sốt khi nghe Jane nói rằng sản lượng giảm 2% và đưa ra ba nguyên nhân đưa đến việc giảm sút này. Sau đó, Jane được đề bạt làm quản đốc để ứng dụng những điều cô đã quan sát được trong những năm qua.

- Boyer

61

Biết khơi dậy động cơ làm việc

Kết quả khảo sát cho thấy, trong các yếu tố như trí thông minh, năng lực, lương bổng và động cơ làm việc, thì động cơ làm việc là nhân tố quan trọng nhất dự báo khả năng thành công về nghề nghiệp. Và mức độ của động cơ làm việc có liên quan chặt chẽ với khả năng thành công.

***

"Tôi thà làm người khuân vác còn hơn" là câu trả lời của cụ Lorna, 60 tuổi, khi bác sĩ khuyên bà tập thể dục thường xuyên. Bà nói rất ghét tập thể dục. Thế là các bác sĩ giới thiệu bà vào nhóm phụ nữ tập thể dục 3 lần/tuần tại Đại học Wisconsin. Chính các phụ nữ trong nhóm đã làm thay đổi thái độ của bà. "Những người bạn đáng yêu đó đã khiến tôi không thể bỏ tập. Họ là những người tử tế nhất mà tôi từng gặp. Họ đã khơi dậy trong tôi sức sống của tuổi trẻ một thời. Họ thật thú vị". Theo thời gian, tập thể dục đã mang niềm vui đến cho cuộc đời của bà. Bà nói: "Trước đây, tôi bị đau lưng, nhức mỏi. Bây giờ đã khỏe như xưa".

- Bashaw và Grant

62
Nắm vững chuyên môn

Thuận lợi của việc nắm vững chuyên môn là người khác sẽ lắng nghe bạn bởi họ ít hiểu biết hơn bạn. Hãy chọn một chuyên môn cần thiết đối với công việc, rồi rèn luyện, thực hành và nghiên cứu sâu. Đó là cách tốt nhất để khẳng định tầm quan trọng của bạn và để những ý kiến của bạn được đánh giá cao.

***

Fred Wilber là chủ một cửa hàng băng đĩa nhạc ở Vermont thành lập cách đây 27 năm. Để tăng khả năng cạnh tranh, anh quyết định lên Internet giới thiệu những đĩa nhạc mang phong cách thưởng thức độc đáo, thể hiện được tầm hiểu biết của mình về nhạc phim.

"Bạn có thể đến bất kỳ nơi nào để tìm mua đĩa CD mới, nhưng ít có ai giới thiệu với bạn các CD tuyệt vời bạn chưa từng nghe, nói gì đến việc tìm những CD không còn được phát hành nữa. Nhưng tôi có thể làm được những việc đó", anh khẳng định. Bằng cách tập trung vào những gì anh hiểu rõ nhất, Fred đã làm cho doanh số của cả cửa hàng và trên mạng tăng hơn 10% mỗi năm và số khách hàng quen thuộc tăng 20%.

- Austin

63

Bạn chỉ thật sự thất bại khi thôi cố gắng

Không tư duy đến tận cùng đã là một thất bại. Bỏ cuộc tự nó đã là một thất bại. Và bạn chỉ thật sự thất bại khi thôi cố gắng.

***

Jeff Howard là một nhà tâm lý giáo dục. Ông nghiên cứu phương pháp dạy và học cho các học sinh ở độ tuổi thanh thiếu niên. Ông cho rằng hệ thống giáo dục chia học sinh ra ba nhóm: rất thông minh, tương đối thông minh và tương đối yếu.

"Chúng ta đã đặt ra giới hạn cho các học sinh, nhưng chúng ta không biết khuyến khích chúng vượt qua giới hạn đó". Ông đưa ra ví dụ, ở Nhật tất cả học sinh cấp ba đều phải học phép tích phân và vi phân, trong khi ở Mỹ chương trình này chỉ dành cho những học sinh rất thông minh. Howard cho rằng tất cả học sinh đều có khả năng học nhiều hơn mức bình thường. Từ những khảo sát thực tế đó, việc phân nhóm học sinh là một điều phản giáo dục. Nhóm những học sinh rất thông minh luôn có một suy nghĩ tích cực là mọi thứ đều có thể làm được và họ không ngừng nỗ lực, quyết không từ bỏ. Với nhóm những học sinh yếu, chúng coi mọi thứ đều quá khó và thôi không cố gắng nữa.

Ông làm thực nghiệm bằng cách xếp tất cả học sinh thuộc ba nhóm vào cùng một lớp, đưa ra những yêu cầu và phần thưởng cho chúng nếu thực hiện được. Kết quả ban đầu cho thấy, tất cả học sinh thuộc cả ba nhóm đều cải thiện học lực.

- Ricaurte

64

Hãy phát huy trí tuệ tập thể

Khi thực hiện một ý tưởng, bạn phải tập trung tất cả thời gian và suy nghĩ vào đó. Nhưng nếu biết chia sẻ và phát huy tinh thần tập thể, kết quả đạt được sẽ tốt hơn.

Chúng ta thường thấy cách suy nghĩ cá nhân: "Kết quả ấy là do tôi tạo nên". Thế nhưng không ai có thể tồn tại một mình và trên mỗi bước đường đời, sẽ có những lúc chúng ta cần đến những sự giúp đỡ, những lời động viên chân tình.

Dù cho mỗi người là một thế giới riêng, nhưng điểm tương đồng và cả sự khác biệt trong ý tưởng, kinh nghiệm, cách nhìn cũng sẽ phần nào giúp bạn khám phá thêm những điều mới mẻ.

Biết chia sẻ không chỉ giúp công việc hoàn thành tốt hơn, hiệu quả hơn mà cuộc sống tinh thần của bạn cũng ý nghĩa hơn. Điều đó rất cần trong một tổ chức, công ty và cả trong quan hệ bạn bè. Ngay cả khi gặp khó khăn, thất bại, tinh thần tập thể sẽ giúp bạn rất nhiều.

- Carpenter

65

Biết linh động với mục tiêu của bạn

Tính linh động trong công việc và khả năng thích nghi với mọi điều kiện là chiếc chìa khóa tuyệt vời đưa bạn đến thành công. Hãy chứng minh với bản thân và với mọi người rằng dù gặp khó khăn, bạn vẫn uyển chuyển giải quyết được công việc với hiệu quả cao nhất bằng sự thông minh và tính nhạy bén của mình.

***

Năm 1978, Kumiko Watanuki nhắm đến chiếc ghế điều hành chi nhánh AT&T ở Iran. Nhưng sau khi cuộc cách mạng Hồi giáo nổ ra, chi nhánh ngừng hoạt động và cô phải trở lại làm việc ở văn phòng New York.

Tận dụng lợi thế được quay về Mỹ, cô bắt đầu lập một kế hoạch mới cho tương lai. Cô kể: "Bây giờ tôi có cơ hội theo học cao học vì mọi chi phí đều được công ty đài thọ, hơn nữa tôi may mắn được cộng tác với những đồng nghiệp mà trước đây tôi không có cơ hội tiếp xúc vì làm việc cách nhau nửa vòng trái đất".

Kumiko nhận ra khả năng thăng tiến trong công ty dường như không còn, nhưng cô mong muốn áp dụng những kinh nghiệm đã có và giờ đây, cô đang điều hành một công ty tư vấn thương mại quốc tế. "Tôi lập kế hoạch năm năm cho công việc của mình và xác định mục tiêu vươn tới là gì. Tôi đã theo đuổi nó, mặc dù đôi lúc tôi phải đi đường vòng nhưng giờ đây, tôi đang ở đúng nơi mình muốn đến".

- Trope và Pomerants

66

Kiềm chế những cảm xúc thái quá

Trong một ngày làm việc, chúng ta thường có những trạng thái cảm xúc khác nhau, tùy thuộc vào môi trường và những tác nhân bất ngờ khác. Vui có, buồn có. Biết kiềm chế cảm xúc giận dữ và biết giải tỏa những buồn bực thái quá sẽ giúp bảo vệ sức khỏe của bạn, hạn chế những ảnh hưởng xấu đến công việc cũng như trạng thái của những người xung quanh.

Kết quả nghiên cứu cho thấy 70% doanh nhân thành đạt luôn biết kiềm chế cảm xúc trước những kết quả tốt nhất cũng như tồi tệ nhất. Các nhà tâm lý gọi đức tính này là "tập trung vào mức trung bình có thể chấp nhận được". Điều đó rất có lợi, bởi khi đó ngày nào cũng là ngày bình thường, chứ không phải là ngày đặc biệt.

- Ingram

67

Chia sẻ, quan tâm đến người khác

Trách nhiệm của một con người may mắn trong cộng đồng là phải biết chia sẻ với những số phận kém may mắn hơn mình. Làm công tác xã hội hay từ thiện cũng còn là một cách để chia sẻ, bày tỏ sự cảm thông với nỗi đau người khác. Khi đó, tâm hồn bạn sẽ rộng mở và bạn cảm nhận cuộc sống sâu sắc hơn, hài lòng với bản thân mình hơn. Bạn sẽ thêm yêu cuộc sống với công việc hiện có của mình, không dễ nản lòng và sẽ tìm được thành công trong cuộc sống. Hơn nữa, sự giúp đỡ chia sẻ của bạn không hề mất đi, nó sẽ làm cho mọi người yêu quý bạn hơn và sẽ sẵn lòng giúp đỡ, đứng bên bạn những khi bạn gặp khó khăn.

***

Michelle là chủ một cửa hàng văn phòng phẩm ở ngoại ô Boston. Sau giờ làm việc, cô thường tham gia các hoạt động của Hội từ thiện địa phương. Michelle nói về việc quyên tiền ủng hộ cho Hội: "Việc đó tuy hơi vất vả nhưng thú vị. Tôi tham gia vì tôi thích. Cuộc đời đã cho tôi nhiều và tôi muốn bù đắp lại phần nào". Mặc dù cô không được rảnh rỗi, nhưng việc dành thời gian cho công tác từ thiện thực sự giúp Michelle cảm thấy dễ chịu hơn. "Nó làm tôi bớt căng thẳng và đem lại cho tôi niềm hạnh phúc thực sự. Bởi vì, khi bạn dành thời gian cho một việc đáng trân trọng, bạn cảm thấy tốt đẹp cho mình và cả cho người khác", cô tâm sự.

- Henderson

68

Biết hình dung ra một viễn cảnh

Những ước mơ, khát vọng của bạn sẽ không thể thành sự thật chỉ qua một đêm, một tuần, hay một tháng. Hầu hết những gì là thật sự quan trọng phải mất hàng năm, đôi khi nhiều hơn thế mới có thể trở thành hiện thực. Vậy làm thế nào để có thể hào hứng bước tới khi bạn biết rằng mình còn cả một chặng đường dài phía trước?

Những người kiên trì luôn chuẩn bị tinh thần và trang bị những kiến thức cần thiết để từng bước tiến gần hơn đến mục tiêu. Họ không quá tập trung vào quãng đường phải đi, mà nuôi dưỡng một niềm tin vững chắc rằng những gì họ muốn đều có thể thực hiện được. Người kiên trì cũng biết rằng việc hiểu rõ nhiệm vụ trước mắt là rất quan trọng, còn hiểu chính mình và tầm nhìn cho tương lai còn quan trọng hơn nữa.

Điều khác biệt của những người thành đạt là họ có tầm nhìn và hình dung trước một viễn cảnh thực tế để hướng tới, cho dù những điều đó chưa hề hiện hữu. Trí tưởng tượng là một điều không thể thiếu được với những người muốn đi đường xa. Họ luôn hình dung ra viễn cảnh ở cuối chặng đường họ đi, đồng thời coi đó là nguồn động lực lớn cho họ để vượt qua những khó khăn trên đường đến đích.

- Sparrow

69

Sự thay đổi công việc không làm bạn thay đổi

Đứng trước những thay đổi trong cuộc sống, bạn thường lo ngại bởi mọi thứ dường như quá khác so với bạn hình dung. Nhưng dù có thế nào, bạn cũng không nên thay đổi chính mình. Sự ổn định tinh thần sẽ giúp bạn vững vàng và phát huy những khả năng vốn có. Khi hiểu rõ mình là ai, mình đang làm gì, bạn sẽ tìm được cảm giác thoải mái và tự tin trước những điều mới mẻ.

***

Amy là một chuyên gia tư vấn tâm lý nghề nghiệp. Hàng ngày, khi tiếp xúc với khách hàng, cô đọc được nỗi lo lắng khi họ phải thay đổi công việc. "Họ giống như đứa trẻ lần đầu đến trường, luôn tự hỏi ở đó như thế nào, điều gì sẽ xảy ra với mình. Nỗi lo sợ của nhiều người thật tức cười vì thật ra, mọi chuyện không đến nỗi như vậy", cô kể.

Amy giúp các khách hàng nhận thức rằng có một điều không bao giờ thay đổi: Đó là bản chất của họ. "Nhiều người mất thăng bằng và cứ nghĩ mọi thứ trong cuộc sống cũng sẽ thay đổi theo. Có những người lại nhìn sự thay đổi đó theo hướng quá tích cực, như thể mọi điều xấu trước kia cũng sẽ không còn nữa.

Khi so sánh giữa một thay đổi trong công việc với một sự thay đổi trong mối quan hệ bạn bè, tôi phát hiện ra rằng chúng ta không thể thay đổi một mối quan hệ để có thể quên đi một lần mình đã bị phản bội, vì sự phản bội đó vẫn luôn canh cánh bên bạn. Và chúng ta cũng không thể trở thành một con người khác khi thay đổi công việc của mình. Chúng ta vẫn sẽ là mình dù làm việc ở đâu, có những người bạn như thế nào...".

- Elovainio và Mivimaeki

70
Chịu đựng và hy sinh

Những điều mong muốn nhất thường không phải dễ dàng có được và chúng ta luôn phải đối mặt với sự thật nghiệt ngã rằng trong quá trình theo đuổi mục đích - suy cho cùng cũng là làm cho cuộc sống mình tốt đẹp hơn - trước tiên cần đến sự chịu đựng và hy sinh, kiên trì theo đuổi mục đích của mình.

***

Vào một ngày năm 1983, Lisa Renshaw, một cô gái vừa tốt nghiệp phổ thông, nhận được lời đề nghị của một người bạn của cha mình về giúp quản lý tiệm sửa xe hơi của ông tại Baltimore, bang Maryland, Mỹ. Tuy nhiên, trước khi được nhận việc chính thức, cô phải trải qua thời gian ba tháng tập sự không lương.

Sau thời hạn ba tháng, Renshaw chính thức được nhận việc song lúc này lại xuất hiện một sự cố: tiệm sửa xe đang lâm vào cảnh nợ nần. Trước tình cảnh đó, ông chủ hỏi mượn cô nhân viên mới 3.000 đô-la để trả ngay một vài món nợ nhỏ. Renshaw chạy vay khắp nơi với lãi suất cao và đem số tiền về cho ông chủ. Ngày hôm sau, người chủ lặng lẽ ra đi không trở lại nữa. Điều đó có nghĩa, cô đã được "nhượng lại" tiệm sửa xe đã phá sản với giá 3.000 đô-la!

Phải làm gì đây? Sau nhiều đêm trằn trọc, L. Renshaw quyết định chấp nhận thách đố bản thân khi cho hầu hết nhân viên nghỉ việc và tự mình quán xuyến công việc, đồng thời thay đổi hình thức kinh doanh. Từ một tiệm sửa chữa xe hơi, cô thành lập Công ty Penn Parking cung cấp dịch vụ đậu xe với lời quảng cáo "Miễn phí thay lốp xe, nạp điện bình ắc quy và rửa xe cho những khách hàng đến đậu xe năm ngày liên tiếp".

Để Penn Parking có thể mở cửa ngày đêm, Renshaw quyết định

dọn vào ở trong văn phòng chật chội, dơ bẩn. Đêm, cô ngủ trên thảm, nấu ăn và sưởi ấm bằng bếp dầu. Trong vài năm đầu, lợi nhuận thu được chỉ vừa đủ để trang trải cho những hoạt động của công ty, mua bảo hiểm và quảng cáo. Tưởng chừng Renshaw đã đi đến tận cùng của sức chịu đựng, thế nhưng cô vẫn không bỏ cuộc.

Công việc dần phát triển, Renshaw thuê được đất làm bãi đậu xe thứ hai rồi thứ ba, thứ tư... Đến năm 1991, doanh số hàng năm từ các bãi đậu xe này đã vượt quá 3 triệu đô-la và cũng trong năm đó, Hiệp hội Quản trị Kinh doanh Hoa Kỳ đã trao cho cô giải thưởng "Doanh nghiệp trẻ" dành cho các doanh nhân trẻ đã có nhiều cố gắng vươn lên.

- Atkinson

71

Sẽ khó thuyết phục người khác, nếu chính bạn không tin

Khi bạn thuyết phục ai đó tin một điều gì hay làm một công việc bạn muốn, họ thường thắc mắc: "Tôi có nên tin hay không? Tôi có làm được điều đó không? Có ai khác đã tin và đã làm được điều này chưa?". Câu trả lời nằm ở bạn. Người đầu tiên mà họ dựa vào để củng cố niềm tin cũng chính là bạn.

Thật sự, nhận xét của họ không chỉ dựa vào những gì họ nghĩ bạn có thể làm được, mà còn vào những gì bạn cho rằng bạn có thể làm. Nói cách khác, những người xung quanh bạn thường là tấm gương phản chiếu suy nghĩ của bạn – họ lo sợ khi bạn tỏ ra lo sợ, họ tự tin khi bạn tỏ ra tự tin.

Sự tự tin của bạn không chỉ thể hiện trong lời nói, mà còn qua thái độ và ngôn ngữ không lời mà người khác có thể dễ dàng cảm nhận được. Sức mạnh của sự tự khẳng định rất quan trọng - nó giúp bạn và người khác có thêm sức mạnh và niềm tin.

Đừng dựa vào người khác để tạo niềm tin vì họ sẽ dựa vào bạn để thuyết phục chính họ.

- Werneck De Almeida

72

Đánh giá cao người khác

Một lời khen ngợi đúng mực và đúng lúc không phải là điều vô ích. Bạn sẽ hưng phấn, làm việc nhiệt tình hơn và đạt hiệu quả hơn khi bản thân bạn được cấp trên và đồng nghiệp đánh giá cao và ngược lại, bạn sẽ làm việc kém hiệu quả đi nếu bạn cho rằng những nỗ lực cá nhân không được quan tâm đúng mức.

***

Công ty Wainwright Industries of Missouri cho biết trung bình một năm, các công nhân của họ đưa ra 55 sáng kiến cải tiến năng suất. Chủ tịch công ty, ông Don Wainwright, cho biết công ty luôn khuyến khích công nhân sáng tạo: "Ở nhiều doanh nghiệp, người quản lý hành xử kiểu áp đặt. Họ đưa ra nguyên tắc, bắt công nhân tuân theo rồi phân định thưởng - phạt. Kết quả là công nhân làm việc như những con rối, nếu không sẽ bị trừng phạt".

Ông cho biết chính sách được Wainwrigh Industries áp dụng là "Con người là trên hết". Nó loại bỏ kiểu đối xử gia trưởng, tạo cơ hội cho công nhân trình bày công khai sáng kiến, thay vì, hoặc đề nghị lên cấp trên gần nhất để rồi có thể bị cướp công, hoặc chẳng nói gì cả. Chính sách này mang lại thành công rực rỡ, Don Wainwright cho biết nó giảm 35% chi phí sản xuất và 91% tỉ lệ khiếu nại của khách hàng.

- Jones

73

Chia sẻ suy nghĩ và quan điểm

Chia sẻ quan điểm là phương pháp tốt nhất, nhanh nhất để đi đến sự đồng thuận trong tập thể. Và quan trọng hơn hết, khi trình bày quan điểm, bạn cần xem xét hai mặt: điều quan trọng với mình và điều quan trọng với người khác. Thảo luận là cách tốt nhất để bạn trình bày quan điểm với người chưa bao giờ nhìn thế giới bằng cái nhìn của bạn.

***

Rettew Associates là một công ty thiết kế xây dựng ở New York. Chưa đầy mười năm, Rettew Associates phát triển từ chỗ chỉ có bốn người thành một công ty có năm bộ phận, đạt doanh thu 10 triệu đô-la một năm.

Người sáng lập George Rettew cho rằng thành công đó là nhờ Rettew Associates cung cấp nhiều dịch vụ khác nhau. Ông nói: "Nếu chúng tôi có thể trở thành công ty duy nhất mà khách hàng cần tiếp xúc khi thực hiện một dự án thì điều đó sẽ hỗ trợ họ rất nhiều". Tuy nhiên, cung cấp nhiều dịch vụ không phải là không khó khăn, bởi vì theo George: "Các kỹ sư địa chất và kỹ sư xây dựng có những quan điểm rất khác nhau". Để khắc phục vấn đề này và phối hợp hoạt động các bộ phận sao cho thật nhịp nhàng, George hết sức chú trọng việc thảo luận để mọi người cùng tham gia ý kiến. "Chúng tôi cần ngồi lại và lắng nghe nhau bởi vì có nhiều điều chúng tôi có thể bổ sung cho nhau".

- Smith

74

Giải pháp tối ưu phải nằm trong tổng thể hợp lý

Mỗi quyết định riêng lẻ có vẻ như rất lý tưởng nhưng nếu đặt chúng trong khung cảnh tổng thể gồm nhiều kế hoạch khác nhau, có thể chúng không còn giá trị như ban đầu nữa, thậm chí còn xung đột. Tránh ra những quyết định chỉ có ý nghĩa với chính nó. Mỗi quyết định phải có ý nghĩa trong tổng thể. Các mục đích, kế hoạch, hoạt động hàng ngày và những ý tưởng, nhận xét của bạn không thể được đánh giá riêng biệt.

***

Năm 1978, Robert Hersant được Tổng biên tập tờ *Le Figaro* giao nhiệm vụ phụ trách một tờ tạp chí cuối tuần sang trọng, đẹp đẽ và phải xứng đáng với tầm cỡ văn hóa nước Pháp. Một nhiệm vụ không dễ dàng, vì "xứng đáng với tầm cỡ văn hóa nước Pháp" là một tiêu chí quá mơ hồ. Tuy vậy, R. Hersant vẫn nhận lời.

Sau khi đặt tên cho tờ tạp chí này là *Le Figaro Magazine,* ông triệu tập các biên tập viên, yêu cầu họ tự vạch phương hướng, kế hoạch với tôn chỉ: "Hãy làm độc giả thích thú hơn nhưng không được tự hạ mình". Với số báo đầu tiên ra đời, người ta đã thấy được ý đồ của R. Hersant khi có cái nhìn toàn diện với những vấn đề của nước Pháp và thế giới. Mỗi số báo có một chủ đề và trong từng số báo đều có ba phần rõ ràng: thời sự, văn hóa và nghệ thuật sống. Tất cả tạo thành sức mạnh tổng hợp thu hút sự chú ý của độc giả. Nếu chủ đề số đầu tiên là văn chương thì chủ đề những số sau đó có thể là điện ảnh, y học, du lịch, khoa học, không gian, chính khách, nhân vật nổi tiếng, văn hóa, khảo cổ, lịch sử… Tất cả lý lẽ trong các bài báo của *Le Figaro Magazine* đều xác đáng và mang tính xây dựng.

Từ cái nhìn toàn diện của Robert Hersant mà cho đến nay, *Le Figaro Magazine* đã có chỗ đứng vững chắc trong lòng độc giả Pháp.

- Ichniowski và Strauss

75

Nếu còn nghi ngờ, bạn sẽ mau chóng bỏ cuộc

Sự tự tin giống như một chất kích thích hữu ích lan tỏa khắp cơ thể bạn, cho bạn cảm giác hưng phấn trong mọi việc bạn làm. Sự tự tin đi kèm với thành công, và thiếu tự tin đồng hành với thất bại. Nếu bạn dao động, hãy nghĩ đến những gì làm bạn tự tin nhất, rồi sau đó tiếp tục những nhiệm vụ thách thức hơn.

***

Trong kinh doanh, lòng tự tin sẽ giúp bạn nảy sinh nhiều ý tưởng độc đáo và thuyết phục được người khác như trường hợp của George Eastman, cha đẻ của kiểu máy chụp hình Kodak.

Sinh năm 1854 trong một gia đình nghèo ở New York, cha mất sớm và phải ra đời kiếm sống từ năm 13 tuổi, nhưng Eastman sớm phát hiện trong ông niềm đam mê nghệ thuật nhiếp ảnh. Vào thời kỳ ấy, máy ảnh còn khá nặng nề và cách sử dụng khá rắc rối. Nỗi đam mê nhiếp ảnh và sự tự tin rằng mình có thể phát minh ra một kiểu máy ảnh tiện dụng hơn đã giúp Eastman mày mò nghiên cứu và sáng tạo ra tấm cản quang khô vào năm 1877 và ba năm sau, chàng thanh niên 26 tuổi này lại thành công trong việc sản xuất phim nhựa.

Năm 1888, loại máy ảnh tiện dụng đầu tiên ra đời có tên là Kodak. Đây được xem là cống hiến đầu tiên của Eastman. Với loại máy ảnh được bán với giá 25 đô-la này, người ta có thể chụp được 100 kiểu ảnh, song điều đáng nói ở đây là câu khẩu hiệu đầy tự tin mà Eastman sử dụng khi thuyết phục người tiêu dùng đến với máy ảnh Kodak: "Bạn chỉ cần bấm nút, chúng tôi sẽ đảm nhận tất cả phần còn lại" (*You just press the button, we do the rest*). Thực vậy,

sau khi bấm nút 100 lần cho 100 kiểu ảnh, khách hàng gửi máy ảnh lại cho công ty kèm theo 10 đô-la, vài ngày sau, họ sẽ nhận được 100 tấm ảnh và chiếc máy ảnh đã được lắp phim sẵn.

Sự tự tin của Eastman đã giúp ông thành công trong việc giới thiệu đến người tiêu dùng một loại sản phẩm sử dụng dễ dàng, nhanh chóng với giá rẻ và đã đưa ông từ một người xuất thân trong gia đình nghèo khó trở thành tỷ phú.

- Mayo và Christenfeld

76

Luôn tư duy để tìm ra cách tốt hơn

Một số người bảo thủ với những suy nghĩ, cách làm và định kiến đã hình thành từ trước. Họ cho rằng đó là cách đúng nhất và tốt nhất. Điều đó làm họ trở nên khe khắt, hạn hẹp tầm nhìn, khó thích ứng và không chịu học hỏi. Tuy nhiên, họ quên rằng luôn có những điều mới mẻ mà họ chưa từng biết. Và luôn có những cách tốt hơn để thực hiện công việc.

***

Tuy ra đời cách đây trên 80 năm nhưng đến nay, tạp chí *Reader's Digest* vẫn luôn là một trong những tạp chí hàng đầu trên thế giới với vài chục triệu bản bằng vài chục thứ tiếng được xuất bản mỗi kỳ. Thành công của tạp chí này được xem là kết quả của sự đổi mới liên tục và sự ra đời của nó cũng đã là một sự đổi mới.

Đâu thập niên 20, chàng thanh niên Dewitt Wallace từ quê nhà Saint Paul, Minnesota, tìm đến các chủ báo và chủ nhà xuất bản đề nghị họ ủng hộ một dự án thành lập một tờ tạp chí rất mới mẻ cả về hình thức lẫn nội dung. Về hình thức, tạp chí này có khổ của quyển sách nhỏ để người đọc có thể nhét gọn vào túi. Về nội dung, tạp chí trình bày ở dạng rút gọn các bài vở in trên các tạp chí khác cùng với những bài viết do các biên tập viên của báo thực hiện.

Thế nhưng các vị giám đốc giàu kinh nghiệm của các tờ báo, các nhà xuất bản lại nhận xét là dự án không có lợi. Thế là Dewitt Wallce quyết định tự mình xuất bản. Tháng 2 năm 1922, 5.000 bản đầu tiên của tạp chí *Reader's Digest* được tung ra tại Pittsburg. Trong những số đầu tiên, mỗi kỳ báo gồm đúng 31 bài với những đề tài gần gũi với công chúng nam nữ có trình độ văn hóa trung

bình và nội dung giàu thông tin.

Cứ thế, chỉ ít năm sau, *Reader's Digest* đã được nhiều người chú ý tìm đọc và trở nên nổi tiếng trên thế giới. Năm tháng trôi qua, đến nay, *Reader's Digest* vẫn trung thành với hình thức cũ, song phần nội dung không ngừng đổi mới. Các biên tập viên nhận nhiệm vụ, lần lượt mỗi người đóng góp những ý kiến mới sao cho tờ tạp chí ngày càng thích hợp với công thức tóm tắt, rút gọn hơn. Tờ *Reader's Digest* xứng đáng được xem là một biểu tượng cho việc đổi mới của giới báo chí thế giới.

- Ingram

77

Biết trân trọng những kinh nghiệm thực tế

Đừng coi nhẹ tầm quan trọng đặc biệt của kiến thức thực tiễn - những kinh nghiệm tích lũy, những bài học từ công việc bạn đang làm và những trải nghiệm trong quá trình khám phá cuộc sống. Đó là nguồn kiến thức và vốn sống quý giá của con người - hơn bất kỳ lý thuyết suông nào.

***

Đã từng có những người thành đạt không phải nhờ vào kiến thức của trường học, mà nhờ vào những gì trường đời đã dạy họ. Tấm gương điển hình chính là Heinz Greiffenberger.

Là một cư dân nghèo khổ tại Đức, năm 14 tuổi, H. Greiffenberger phải nghỉ học để kiếm sống. Say mê các sản phẩm điện tử, anh cố gắng mày mò tự học và hỏi những người xung quanh, đồng thời quyết tâm tìm đường sang Nhật Bản để học thêm. Anh làm đủ mọi việc để vừa có tiền sinh sống qua ngày vừa để dành làm lộ phí.

Năm 24 tuổi, H. Greiffenberger mới gom đủ tiền mua một vé máy bay sang Nhật. Tại đây, anh xin vào làm việc tại hãng Matsushita Electric và tìm cách học hỏi, nghiên cứu những phương pháp của họ. Vài năm sau, anh trở về nước sau khi được tài trợ để mở một công ty phân phối sản phẩm của hãng.

Đến năm 1981, H. Greiffenberger thành lập công ty và đến năm 2002, công ty Greiffenberger chuyên doanh vật liệu điện và các sản phẩm thép đã có doanh số 1,165 tỷ Euro.

- Sternberg

78

Không dám mạo hiểm là sự mạo hiểm lớn nhất

Bạn có thể gặp rủi ro khi mạo hiểm thực hiện một điều gì đó, nhưng nếu bạn không dám mạo hiểm, bạn sẽ chẳng có một cơ hội nào để giành được chiến thắng. Việc không đón nhận mạo hiểm là sự mạo hiểm lớn nhất trong tất cả, bởi khi đó, bạn đã đóng tất cả những cánh cửa của những cơ hội đang đến với mình. Chấp nhận mạo hiểm không chỉ khiến bạn vững tin hơn trong việc tìm kiếm cơ hội, mà còn khiến bạn cảm thấy vị trí hiện tại là do tự mình chọn chứ không phải bị bắt buộc.

Thành công luôn là phần thưởng cho việc mạo hiểm có tính toán.

***

Trước năm 30 tuổi, Peter Rigby vẫn chưa có một sự nghiệp ổn định, thậm chí anh còn đang lún sâu trong cảnh nghèo đói, không nhà cửa, nuôi hai con nhỏ, nợ nần ngập đầu. Thế nhưng, Peter Rigby vẫn cương quyết mạo hiểm theo đuổi một phương thức kinh doanh mới dựa vào trực giác cá nhân. Vào thời điểm đó, người ta chỉ xem máy tính cá nhân như một món đồ chơi, thế nhưng Rigby nhận định là nó sẽ trở thành một nhu cầu rất lớn.

Thế là, dù không biết một tí nào về tin học, Rigby vẫn cố vay mượn khắp nơi và có nguy cơ phải ngồi tù nếu thất bại để thành lập một công ty phân phối tin học. Những năm đầu, dù phải sống trong tình cảnh khá chật vật, anh vẫn kiên trì công việc chào hàng cho đến khi các hợp đồng liên tục được gửi về. Hiện nay, ở tuổi 50, Peter Rigby đã trở thành một trong những người giàu nhất nước Anh và là Chủ tịch của Công ty Phân phối Tin học Specialist Computer Holdings.

- Ingram

79

Giải quyết xung đột gia đình

Dù làm nghề gì thì trong chừng mực nào đó, công việc bạn đang làm cũng ảnh hưởng và đôi lúc tạo ra những xung đột trong cuộc sống gia đình. Thật đơn giản nếu chúng ta cứ phớt lờ và bỏ qua những mâu thuẫn phát sinh, nhưng như vậy không có nghĩa là những mâu thuẫn đó sẽ mất đi, mà thật ra chỉ càng làm cho xung đột thêm nghiêm trọng hơn.

Thẳng thắn trao đổi với các thành viên trong gia đình về những khác biệt giữa cuộc sống gia đình và nghề nghiệp là cách tốt nhất để xoa dịu căng thẳng.

Hiệp hội Hôn nhân - Gia đình cho biết mâu thuẫn và bất đồng lâu ngày chắc chắn sẽ dẫn đến căng thẳng, oán giận và rạn nứt quan hệ. Nếu bạn không nói ra được những suy nghĩ và cảm xúc, cứ để chúng ngấm ngầm âm ỉ thì sớm muộn gì chúng cũng bùng phát.

Hiệp hội cũng chỉ ra rằng thường có khoảng mười điều khác biệt không thể dung hòa trong bất kỳ mối quan hệ nào. Dianne - giám đốc Hiệp hội cho biết: "Có nhiều người không thấy sự khác biệt này, do đó chúng ta cần phải trao đổi với nhau thật thẳng thắn. Trên thực tế, nhiều người có khuynh hướng tìm kiếm sự khuây khỏa trong những mối quan hệ khác và dĩ nhiên, mối quan hệ mới này lại tạo ra mười điều khác biệt mới không thể dung hòa, và cứ thế, họ liên tục vướng vào cái vòng luẩn quẩn của những mâu thuẫn".

Những mối quan hệ trở nên tốt đẹp hơn không phải bởi người ta có ít bất đồng hơn, mà do họ biết cách hóa giải chúng. Dianne nói: "Thay vì chăm chăm phân định ai đúng ai sai, chúng ta nên tập trung vào làm những gì có thể xoa dịu tình hình".

- Howell

80

Tiền bạc là phương tiện, không phải mục đích

Khi đi làm, ai cũng mong muốn nhận được một mức lương cao. Đó là một điều dễ hiểu. Khi đó chúng ta có thể trang trải được những chi tiêu trong gia đình và thỏa mãn các nhu cầu của bản thân.

Thế nhưng, những người đã được trả lương cao, đã có tất cả những gì họ cần, thậm chí những gì họ mong muốn, vẫn phấn đấu làm việc để có được mức lương cao hơn. Đôi lúc, họ đánh đổi cả những giá trị tinh thần và khoảnh khắc hạnh phúc hiếm hoi để theo đuổi những mục tiêu và giá trị không thật sự là quan trọng và cần thiết đối với họ.

Hãy nhìn lại xem điều gì là thật sự có ý nghĩa đối với bạn, vật chất hay những giá trị tinh thần?

Có tiền và những thứ mà tiền có thể mua được là điều tốt, nhưng thỉnh thoảng cũng phải kiểm tra xem liệu bạn có để mất những thứ mà tiền không thể mua được.

Những người thành công luôn đặt mục tiêu tài chính sau những giá trị tinh thần - ý nghĩa công việc, những mối quan hệ hay niềm vui trong tâm hồn - và thành công của họ về tài chính thường bền vững hơn những người luôn đi tìm những cái lợi trước mắt.

- Eisenberger, Rhoades và Cameron

81

Nhận xét trung thực về khả năng của mình

Sự tự tin giúp bạn tạo ra những mối quan hệ tốt và hoàn thành được những điều tưởng chừng bạn không thể thực hiện được. Thế nhưng việc quá tự tin sẽ khiến bạn ảo tưởng về năng lực bản thân.

***

Michael Rubin sinh ra và lớn lên tại một vùng quê xinh đẹp ở ngoại ô thành phố Philadelphia. Do sống trong một đại gia đình có nhiều người thân làm nghề buôn bán nên Rubin hình thành niềm đam mê buôn bán từ rất sớm.

Năm lên 10 tuổi, Rubin đã biết mang hạt rau giống đến bán cho từng nhà trồng tỉa trong vùng và thuê năm cậu bé khác giúp việc cho mình. Đến năm 14 tuổi, cậu đã có trong tay số tiền 2.500 đô-la, một món tiền mà không phải cậu bé cùng trang lứa nào cũng có thể kiếm được. Trước ánh mắt khâm phục của bạn bè và những lời trầm trồ khen ngợi của người thân, Rubin cứ ngỡ mình là một thiên tài trong kinh doanh.

Năm 16 tuổi, mặc cho những lời can ngăn của cha mẹ là chưa đến lúc, Rubin vẫn ký một hợp đồng liên kết với Ban giám hiệu của ngôi trường cậu đang theo học. Theo đó, học sinh của trường một buổi đi học ở trường, còn một buổi làm việc cho cơ sở kinh doanh của cậu. Thế nhưng, đến cuối năm, chẳng biết làm ăn ra sao mà Rubin mang một món nợ đến 120.000 đô-la. Lúc này, Rubin nhận ra mình chỉ mới có một ít kinh nghiệm kinh doanh, còn sự khôn ngoan và nhạy bén thì chưa đủ.

Tuy nhiên, không vì thế mà Rubin bỏ cuộc, cậu vẫn tiếp tục sự

nghiệp kinh doanh song kể từ nay, Rubin thực tế hơn, tự lượng sức mình hơn và tìm cách bù đắp sự yếu kém trong kiến thức và nghệ thuật kinh doanh. Cậu theo học khoa Kinh doanh trường Đại học Villanova và mượn cha mẹ 37.000 đô-la làm vốn. Một năm sau, Rubin trả hết nợ nần và sau khi ra trường, anh thành lập Công ty KPR chuyên kinh doanh giày thể thao và ngày một làm ăn phát đạt.

Năm 1995, doanh số của KPR là 50 triệu đô-la và lãi ròng 5 triệu đô-la. Nhờ biết đánh giá đúng khả năng của mình, từ một người mang nợ mà chỉ năm năm sau, Michael Rubin đã trở thành triệu phú ở tuổi 23.

- Sedlacek

82

Tìm hướng đi khác biệt

Chúng ta không phải là sản phẩm được tạo ra từ dây chuyền sản xuất. Mỗi người có một tính cách riêng và tính cách đó sẽ góp phần mang đến thành công cho họ. Vậy, trước khi bạn cố gắng sống hay làm việc theo mong mỏi của ai đó hay muốn được thành đạt giống một người mà bạn rất kính nể, hãy tự hỏi xem có phải bạn được sinh ra để làm điều đó không, và bạn có còn là bạn nữa không. Bạn phải có những ước mơ và khát vọng riêng mình.

***

Năm 1896, Adolf S.Ochs quyết định mua lại tờ *New York Times*, lúc này đang chuẩn bị phải đình bản vì kinh doanh thua lỗ. Sáng lập từ năm 1851, *New York Times* một thời được độc giả ưa chuộng, nhưng càng về sau, nó không còn là *New York Times* thuở ban đầu mà đã chìm ngập trong hàng trăm tờ nhật báo khác ở Mỹ.

Biết được điểm yếu này, sau khi trở thành chủ nhân, A. Ochs mở một cuộc thăm dò ý kiến độc giả, đề nghị mọi người đóng góp một câu khẩu hiệu để tạo thành một nét riêng cho *New York Times*. Cuối cùng, khẩu hiệu hay nhất được chọn và được trao phần thưởng là: "Tờ báo của tất cả mọi người". Vào thời điểm mà mọi tờ báo đều muốn khai thác tin giật gân để lôi kéo độc giả thì câu khẩu hiệu của *New York Times* quả thật ấn tượng nhưng cũng rất mạo hiểm. Tuy nhiên, sau một thời gian suy đi tính lại, A. Ochs lại quyết định sử dụng câu khẩu hiệu do chính ông nghĩ ra: "Tờ báo của những thông tin hữu ích cho mọi người".

Thế là từ tháng 2 năm 1897, mỗi ngày, trên góc trái trang nhất của *New York Times* đều xuất hiện câu khẩu hiệu nói trên, tạo một dấu ấn đặc biệt trong lịch sử báo chí Mỹ. Gọi là dấu ấn đặc biệt bởi lẽ ngoài nguyên tắc làm báo liêm chính, lành mạnh, độc lập, câu

nói ấy của *New York Times* đã gợi mở cho các tờ báo khác ở Mỹ một cách làm báo mới: không đăng tin tràn lan mà chỉ chú trọng đến những tin thích hợp, cần được giới thiệu đến bạn đọc.

Cũng bởi tạo được nét riêng mà đến nay, *New York Times* vẫn là một trong những tờ nhật báo uy tín hàng đầu ở Mỹ được mọi người kính trọng và từ đó hiệu quả kinh doanh ngày một tăng.

- Arnold

83

Có trách nhiệm với công việc của bạn

Bạn có thể chọn bất kỳ nghề nghiệp gì, có thể là công việc yêu thích, cũng có thể không, nhưng quan trọng là kết quả bạn đạt được sẽ thể hiện năng lực, sự quyết tâm của chính bạn, và trên hết là một tinh thần làm việc có trách nhiệm cao. Khi đó, bạn sẽ cảm thấy hài lòng rằng mình đã làm tốt công việc. Cảm giác đó sẽ giúp bạn làm việc tốt hơn.

***

Tom Williams bắt đầu làm việc cho hãng máy tính Apple từ năm 14 tuổi. Anh bị buộc thôi việc khi mối quan hệ giữa anh với các đồng nghiệp không còn tốt đẹp như trước. Lúc đó anh chưa đầy 20 tuổi, thế nhưng anh không cho rằng anh là nguyên nhân gây ra mọi chuyện. Anh nhận xét: "Tôi không thể chịu được sự lừa phỉnh. Tất cả những chuyện đó đều do tôi quyết định, chứ không phải ai khác. Dù tôi có cả tin hay quá non nớt nhưng đó là lựa chọn của tôi".

Ở tuổi 21, Tom làm trong một công ty cho thuê tài chính, công việc của anh là đánh giá tính khả thi của dự án. Công việc này đòi hỏi trách nhiệm công việc rất cao và anh cũng rất thích điều đó. Nhận định của anh có thể làm lợi hay gây thiệt hại cho công ty hàng triệu đô-la, nhưng anh rất hài lòng về công việc hiện tại. Anh nói: "Không phải những vấn đề kinh tế hay vị trí công việc, mà chính những quyết định có trách nhiệm của tôi mới là điều giúp mang đến cho tôi một cuộc sống mà tôi mong muốn".

- McCaw

84

Trung thực với chính mình

Đôi khi, chúng ta tự lừa dối mình về mục đích và ý nghĩa của những điều ta đang hướng đến, và lý do tại sao ta làm như vậy. Chúng ta dễ dàng cho phép mình tạm hoãn những công việc khó khăn trước mắt và tự nhủ rằng nhất định mình sẽ giải quyết chuyện đó sau. Vậy thì tự dối bản thân về những mục tiêu của mình cũng giống như bạn đổi những món nợ nhỏ bằng những món nợ khác lớn hơn mà thôi.

***

Greg đầu tư toàn bộ tiền tiết kiệm để mở một xưởng sản xuất xà phòng bằng phương pháp thủ công tại Oregon. Khó khăn duy nhất của anh là những bánh xà phòng khi gặp nước lại trở nên nhão nhoẹt.

Anh đã hoàn tất thủ tục thuê các quầy trong siêu thị và cả trong chợ. Phần bao bì, nhãn hiệu cũng đã in xong. Thế nhưng bí quyết để sản xuất ra đúng loại xà phòng anh muốn vẫn còn là điều khiến anh phải đau đầu.

Tuyệt vọng vì không còn thời gian để cải tiến chất lượng, Greg đành phải mua một loại xà phòng khác rồi dán nhãn hiệu của mình lên. Dù đó chẳng phải là loại xà phòng làm bằng phương pháp thủ công và cũng không được sản xuất ở vùng Oregon, Greg vẫn nói với khách hàng đó là xà phòng do anh sản xuất. Anh biết là mình đang vi phạm những điều kiện của hợp đồng thuê gian hàng bởi những điều khoản đó chỉ cho phép anh kinh doanh các mặt hàng thủ công mà thôi.

Dù những mánh khóe của anh rất khó bị phát hiện, nhưng cuối cùng anh vẫn bị bắt quả tang. Bên cạnh những hậu quả về kinh tế

và bị buộc phải đóng cửa, anh còn bị cấm thuê mặt bằng trong chợ mãi mãi.

Tuy nhiên, Greg vẫn cảm thấy thanh thản vì giờ đây anh đã thoát khỏi tâm trạng day dứt là mình đang lừa dối người khác. Anh nói: "Nếu bạn biết là mình đang lừa dối một điều quan trọng nhất đối với ngay cả chính bạn, thì bạn sẽ mang mặc cảm nặng nề và thấy dường như tất cả những gì mình làm đều là giả dối".

- Ingram

85
Xác định điều bạn muốn

Trước khi tìm hiểu chi tiết về công việc, chúng ta cần phải xem mình đang mong muốn điều gì, bởi bản thân công việc không quan trọng bằng việc bạn hiểu về mình - hiểu mình có thể làm được gì và muốn làm gì, điều gì là quan trọng với mình: hiệu quả kinh tế hay giá trị tinh thần.

***

Một trong bốn thông điệp mà Bill Gates muốn gửi đến thế hệ trẻ hôm nay là: "*Hãy theo đuổi một công việc bạn thích và quyết tâm đi đến cùng*".

Bill Gates cho rằng nếu bạn phải học một ngành mà mình không hề thích thì thà không học còn hơn. Bản thân ông là một nhà khoa học lớn, doanh nhân giàu nhất thế giới, thế nhưng ông lại không có một mảnh bằng nào ngoài tấm bằng tốt nghiệp phổ thông cùng với một bộ óc thông minh và một quyết tâm rất cao. Bill Gates từng phát biểu: "Lựa chọn một chuyên ngành theo đúng lĩnh vực mình yêu thích sẽ góp phần làm nên sự thành công của bạn. Nếu bạn cảm thấy mình chưa được thành đạt thì có thể chuyên ngành này rốt cuộc sẽ đi vào ngõ cụt hoặc bạn thực sự không đủ khả năng".

Để có thể thành công, điều quan trọng là bạn cần biết mình muốn gì và quyết tâm thực hiện ước muốn đó đến cùng.

- Guerra và Braungart-Rieker

86

Tự giới thiệu về mình đúng lúc

Chúng ta luôn học hỏi để nâng cao năng lực, nhưng bấy nhiêu thôi cũng không thể đáp ứng những gì bạn mong mỏi nếu những người xung quanh không có cơ hội biết rõ năng lực của bạn. Tại sao bạn không tự gây ấn tượng với những người đồng nghiệp hay cấp trên của bạn? Khi bạn biết tự giới thiệu một cách trung thực, chứ không phải theo kiểu khoa trương hình thức, họ sẽ có thể hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi hơn để bạn có thể tiến xa hơn.

***

Tạp chí *Reader's Digest* số tháng 4 năm 1991 đăng lại câu chuyện của một vị giám đốc kể về một nhân viên biết cách gây ấn tượng như sau: "Hôm đó, một anh chàng tên Andrew đến xin gặp tôi để trình bày một việc mà theo lời báo lại là rất quan trọng đối với anh ta, với bản thân tôi và với cả công ty. Khi gặp tôi, Andrew tự tin đi thẳng vào vấn đề: 'Tôi nghĩ mình đủ năng lực để đảm nhận thêm công việc và trách nhiệm. Tôi đã sẵn sàng để làm điều đó'. Tôi rất thích và tôn trọng những lời thẳng thắn đó. Anh ta biết đề đạt nguyện vọng bằng ngôn ngữ của người lãnh đạo: sẵn sàng dấn thân vào công việc.

Thế là tôi giao cho Andrew một nhiệm vụ cao hơn và một thời gian sau anh ta đảm nhận vị trí phó giám đốc công ty của tôi. Hiện nay, Andrew đang là giám đốc công ty của riêng anh ta".

- Goldenberg và Kline

87

Tìm cảm hứng cho công việc

Trên thực tế, chúng ta ít khi được làm việc trong môi trường lý tưởng, nơi các đồng nghiệp sẵn lòng hỗ trợ lẫn nhau, nơi có những người mà bạn có thể học hỏi thêm về chuyên môn, còn cấp trên là người luôn khích lệ và tạo điều kiện để bạn làm việc và sáng tạo. Chúng ta thường gặp phải những người đồng nghiệp "giấu nghề", còn cấp trên lại không hỗ trợ, vậy chúng ta sẽ phải ứng xử ra sao?

Khi bạn cảm thấy thực sự yêu thích công việc hiện tại và tự tin vào năng lực của mình, thì bạn sẽ không còn bị phụ thuộc nhiều vào thái độ và suy nghĩ của những người xung quanh, mà lúc đó chính sự say mê và khả năng của bạn sẽ quyết định kết quả công việc của bạn.

***

Sau 20 năm làm công việc bán hàng, Terry Hinton than thở: "Công việc này chẳng hứng thú gì cả. Khi doanh thu của tôi tăng cao, mọi người cho là tôi may mắn được phân chia khu vực thị trường tốt. Còn khi doanh thu của tôi giảm, dường như chỉ có mình tôi phải chịu trách nhiệm cho tình hình đi xuống của công ty".

Tuy làm việc ở vị trí khó có thể thăng tiến, nhưng Terry vẫn có cuộc sống khá đầy đủ nhờ vào mức lương được tính theo doanh số bán hàng. Anh nói: "Tôi quyết định tiếp tục làm công việc này vì tôi vẫn đạt doanh số được giao. Họ thấy tôi làm việc chăm chỉ và đem lại lợi nhuận cho công ty. Có thể bạn sẽ không nhận được sự tôn trọng mà bạn xứng đáng được nhận, nhưng chắc chắn bạn sẽ được đầy đủ thù lao xứng đáng cho công sức bạn đã bỏ ra".

- Pollock

88

Chiến thắng bằng một giá quá đắt thì không còn là chiến thắng

Khi muốn chiến thắng bằng mọi giá, bạn sẽ khó nhìn thấy những vấn đề tiềm ẩn mà một khi phát sinh, bạn sẽ phải tốn quá nhiều công sức để khắc phục. Thật ra, nếu bình tĩnh xem xét vấn đề, bạn có thể tránh hoặc giảm thiểu đáng kể những chuyện không mong muốn này.

Hãy cố gắng và chiến thắng vì một điều gì đó, vì một ý nghĩa nào đó, chứ không phải chiến thắng chỉ để chiến thắng.

***

Ki Suh Park là một trong những kiến trúc sư hàng đầu tại Los Angeles. Anh tốt nghiệp hạng ưu chuyên ngành kiến trúc và quy hoạch đô thị ở Berkeley và MIT.

Ki Suh là người Hàn Quốc di cư đến Mỹ trong thập niên 50. Trong công việc, anh luôn nỗ lực hết mình và đòi hỏi các đồng nghiệp của anh cũng phải như vậy. Anh thường xuyên đặt máy ghi âm để đuổi việc các thư ký vì đã vi phạm dù chỉ là một lỗi duy nhất. Và anh từng làm cho các đối tác phát khùng khi trả lại các bản fax của họ sau khi đánh dấu lỗi ngữ pháp trên đó.

Sau các cuộc bạo loạn ở Los Angeles năm 1992, Ki Suh được mời đứng đầu Rebuild L.A, một công ty được lập ra để xây dựng lại những tòa nhà đã bị đập phá ở đây. Những cuộc bạo loạn này đã làm anh thay đổi quan điểm: "Trước kia, tôi đánh giá cuộc sống theo cách nhìn cực đoan. Bây giờ, tôi đã học được rằng phải thật sự cảm thông với người khác, phải hiểu họ nhìn sự việc như thế nào".

Giờ đây, thay vì buộc mọi thứ phải theo như ý mình, anh tham gia góp ý để mọi việc được trôi chảy hơn. “Tôi muốn mọi người xem tôi là thành viên của một tập thể”. Anh cảm thấy hài lòng khi tiến hành những dự án vừa thể hiện được quan điểm riêng, vừa đáp ứng mong muốn của mọi người. Anh nhận xét: “Đó mới là niềm vui trong công việc”.

- Glaman

89

Quan tâm đến hiệu quả công việc

Bạn có thể nghĩ rằng người ta phấn đấu để đạt mục tiêu, rồi dừng lại.

Thực ra, người phấn đấu để đạt mục tiêu luôn có khuynh hướng tiếp tục nỗ lực để vươn tới những mục tiêu khác tốt đẹp hơn.

***

Sinh năm 1887 trong một gia đình nghèo khó tại vùng nông thôn hẻo lánh ở bang South Dakota, sau khi học xong trung học, William McKnight phải đi đập lúa thuê để có tiền ghi danh vào học trường Đại học Doanh thương Duluth. Nhưng chỉ sau nửa năm, McKnight đã phải bỏ dở việc học để xin làm việc tại một công ty sản xuất giấy nhám. Tại đây, ông đã đưa ra nhiều sáng kiến trong công việc nên được thăng tiến rất nhanh.

Năm 1915, ông được đề bạt làm Giám đốc và được giao quyền điều hành sản xuất và kinh doanh các sản phẩm mới. Từ đó, với khẩu hiệu "Luôn hướng đến tính hiệu quả trong công việc và cơ hội thăng tiến là dành cho tất cả mọi người", ông hô hào các nhân viên trong công ty cùng nghiên cứu đưa vào sản xuất những mặt hàng mới. Thế là một dòng suối sáng tạo đã không ngừng tuôn chảy, hàng loạt các sản phẩm mới liên tiếp ra đời: từ loại giấy nhám mang nhãn hiệu Westordry cho đến băng giấy trang trí nội thất, từ loại băng keo Scotch đến băng ghi âm và các loại thẻ giấy màu vàng có dán keo sẵn... rất được ưa chuộng trên thị trường.

McKnight đã đưa một công ty nhỏ chuyên sản xuất giấy nhám trở thành công ty Minnesota Mining & Manufacturing (3M) khổng lồ

với hơn 50 công ty lớn nhỏ sản xuất hơn 60.000 mặt hàng, đạt doanh thu hơn 15 tỷ đô-la vào năm 1994. Sau khi về hưu, William McKnight là chủ của một vài rạp hát ở Broadway. Khi được hỏi về bí quyết thành công, ông chỉ nói thật đơn giản: "Tôi không tài giỏi hơn người khác đâu. Tôi chỉ làm việc hiệu quả hơn họ thôi".

- Coulthard

90

Mạnh dạn thay đổi khi cần thiết

Đã bao giờ bạn vẫn tiếp tục thực hiện một dự án dù bạn đã nhận thấy nó chẳng còn ý nghĩa đối với mục tiêu ban đầu? Phải chăng bạn vẫn cứ làm bởi vì bạn đã lỡ bắt đầu, "phóng lao phải theo lao" chứ không phải bởi vì nó mang lại ý nghĩa nào đó cho bạn?

Hãy mạnh dạn thay đổi nếu như cách bạn thực hiện, công việc bạn đang làm, ý tưởng hay giải pháp bạn thử nghiệm không mang lại hiệu quả.

***

Năm 1983, khi công ty Novell Inc., một công ty máy tính điện tử tại Utah, đang trên đà phá sản, Raymond J. Noorda được đề bạt làm Giám đốc. Nhận thấy hướng làm ăn của công ty từ bấy lâu nay là sản xuất trang thiết bị máy tính không còn phù hợp và mặc cho một vài lời phản đối từ hàng ngũ lãnh đạo, Noorda vẫn kiên quyết chấm dứt và chuyển sang buôn bán Net Ware, một chương trình chuyên nối kết những máy điện toán vào một mạng lưới truyền tải dữ liệu chung, cho phép máy tính mang các nhãn hiệu khác nhau có thể làm việc với nhau trong cùng một hệ thống.

Nhờ vậy, đến năm 1994, doanh thu của Novell lên đến 2 tỷ đô-la và Net Ware chiếm 2/3 tổng sản phẩm bán ra của công ty.

- Boehne và Pease

91

Huy động sức mạnh tập thể

Bạn biết rõ rằng không ai có thể một mình tạo ra thành công mà cần có sự giúp sức của nhiều người. Nếu bạn đã có niềm tin và tinh thần lạc quan, bạn hãy quan tâm hơn nữa đến những người xung quanh mình để truyền những cảm xúc tích cực đó cho họ. Và như vậy, sức mạnh trong tập thể của bạn đã được khơi dậy và nhân lên gấp bội.

***

Michael Phippen điều hành một công ty chuyên cung cấp nhân sự thời vụ tại Florida. Anh thường xuyên trao đổi với bộ phận dịch vụ khách hàng và nhận ra rằng họ là những người đầu tiên hiểu rõ các khách hàng muốn gì, cần gì. Bên cạnh đó, anh cũng phát hiện ra rằng nhân viên ở các bộ phận khác nhau chưa thực sự hợp tác với nhau. Bộ phận dịch vụ khách hàng và bộ phận điều hành không thường xuyên trao đổi với nhau và khách hàng là người phải chịu tất cả những hậu quả đó. Michael nói: "Thành công của tôi là kết hợp được những bộ phận tách rời trong công ty lại với nhau để thấy được nhu cầu chung, rồi cùng tạo ra kết quả dựa trên công sức tập thể. Khi chúng tôi làm được điều đó, chúng tôi bắt đầu thu hút khách hàng trở lại vì họ thấy đây thật sự là tổ chức có mục đích chung".

- Hagan

92

Vượt qua điều không may

Trong cuộc sống, sẽ có lúc chúng ta gặp phải những chuyện không may xảy đến ngoài dự kiến của mình. Có những biến cố làm đảo lộn hoàn toàn công việc hoặc cuộc sống mà chúng ta lại không thể làm gì để thay đổi điều đó được. Trước những tình cảnh như vậy, chúng ta phải làm gì?

Chuyện không may là một điều không thể tránh khỏi trong cuộc sống mà con người phải chấp nhận. Hãy dũng cảm đương đầu với những điều đó và bạn phải tin vào chính mình. Không vấp ngã trong cuộc sống là một điều tốt, nhưng sau khi vấp ngã mà bạn đứng dậy bước vững vàng hơn lại càng tốt hơn.

***

Trong hồi ký, John D. Rockefeller nhớ lại những kỷ niệm về cha mình: "Tôi chưa hề nghe cha thốt ra một lời bực dọc hay buồn chán nào. Đối với ông ấy, tất cả những gì không may xảy ra đều nằm ngoài ý muốn và ông luôn nghĩ xem làm thế nào để vượt qua, để khôi phục tinh thần và để biến xui rủi thành thắng lợi".

Triết gia người Mỹ Ralph W. Emerson cũng nhắn nhủ: "Sau khi hoàn tất công việc của một ngày, bạn đã làm những gì bạn có thể làm được. Nếu có những điều không may xảy đến với bạn, hãy quên chúng ngay đi. Hãy thanh thản bắt đầu một ngày mới với một quyết tâm cao để vượt qua mọi chuyện không may".

- Pucik và Welbourne

93

Kiểm soát công việc mình làm

Trong cuộc sống, mục tiêu của bạn phải là một phần luôn gắn chặt với bạn, bởi mục tiêu đó sẽ giúp bạn định hướng và khích lệ bạn tiến bước về phía trước.

Chúng ta không nên lập một loạt những việc cần hoàn thành rồi lại quên bẵng đi đến tận vài mươi năm sau mới lấy ra kiểm tra.

Để điều chỉnh bản thân kịp thời, hãy viết ra những điều cần làm, cam kết thực hiện và thường xuyên kiểm tra xem mình đã tiến hành đến đâu.

***

Từ năm 1961, sau khi thành lập xưởng sản xuất kính mắt Luxottica tại Agordo, Leonardo Del Vecchio đã tự đặt mục tiêu phải trở thành nhà sản xuất kính mắt lớn nhất nước Ý và cả trên toàn thế giới. Ông âm thầm làm việc và vạch ra kế hoạch cho sự phát triển của công ty, đồng thời kiểm tra đều đặn mỗi tháng.

Năm 1971, sau khi tham gia tìm hiểu tại Hội chợ Milan, cảm thấy mình đã đủ sức, Del Vecchio khởi sự công cuộc bành trướng. Ông lên sẵn danh sách các đối tác cần phải bắt tay và các công ty ông muốn thâu tóm. Năm đó, ông liên doanh với một nhà máy ở Mantoue và tám tháng sau trở thành ông chủ của hai cơ sở.

Mười năm sau, ông mua lại công ty Seroflex và mở chi nhánh ở Đức. Năm 1982, mua lại 50% cổ phần công ty Avant-Garde ở New York và sau đó mua hết số cổ phần còn lại vào năm 1985. Năm 1983, ông thành lập Luxottica Espana tại Tây Ban Nha. Năm 1984, ông cho khai trương London Luxottica UK tại Anh. Năm 1985, thành lập Luxottica France Sarl tại Pháp. Năm 1988, thành

lập Luxottica Sweden AB tại Thụy Điển. Năm 1990, thành lập chi nhánh tại Bồ Đào Nha, Nhật Bản rồi tại Hy Lạp và Bỉ vào năm 1991… Cuộc chinh phục ngoạn mục nhất xảy ra vào tháng 4 năm 1999 khi Del Vecchio bỏ ra 640 triệu đô-la mua đứt hãng kính mắt Ray-Bar nổi tiếng của Mỹ và cũng trong năm này, ông được công nhận là người giàu nhất nước Ý với tài sản riêng 1,4 tỷ đô-la.

Khi được hỏi về bí quyết thành công của ông, Del Vecchio nói: "Tôi chẳng có bí quyết nào cả. Lúc nào tôi cũng làm việc, làm việc và làm việc. Để có được thành tựu như ngày nay, bao giờ tôi cũng vạch mục tiêu, lên kế hoạch và thường xuyên kiểm tra tiến độ công việc một cách cẩn thận".

- Sigmund

94

Hiểu ý nghĩa công việc bạn làm

Rất nhiều người trong chúng ta ngày ngày cặm cụi làm việc mà không hiểu ý nghĩa công việc mình đang làm. Phần lớn thời gian trong cuộc đời của một con người - có đến 40 năm - được dùng để làm việc. Do đó, tìm được niềm vui trong công việc là rất quan trọng vì điều đó không chỉ góp phần quyết định thành công của bạn, mà còn giúp bạn trưởng thành, định hình con người bạn. Hãy luôn nghĩ về ý nghĩa của công việc để yêu thích những gì bạn đang làm.

***

William Raspberry là một nhà báo của tờ *Washington Post* từng đoạt giải Pulitzer. Anh yêu nghề và mong người khác cũng như anh. "Bạn cần phải yêu những gì bạn làm. Yêu cả những vất vả của nó. Đừng miễn cưỡng chấp nhận một công việc chỉ vì lương cao hay có địa vị", anh nói. William có một cách kiểm tra đơn giản để biết bạn có yêu nghề không: "Thử nghĩ công việc hiện tại chỉ đem lại đồng lương tối thiểu vừa đủ sống. Bạn có còn muốn làm công việc đó không? Nếu không, bạn không yêu thích công việc mình đang làm".

- O'Brien, Martinex-Pons và Kopala

95

Điều gì là quan trọng đối với bạn?

Nếu được hỏi bạn mong muốn điều gì nhất trong công việc và trong cuộc sống thường ngày, bạn sẽ trả lời như thế nào? Nhiều người chạy theo tiền bạc, vị thế, danh vọng... nhưng họ không biết rằng ý nghĩa của những điều họ đang làm mới là điều quan trọng nhất. Tìm thấy ý nghĩa trong từng công việc bạn làm sẽ làm cho mỗi ngày qua đi trở nên có giá trị hơn và mỗi kết quả đạt được - dù tốt hay không tốt - đều đáng trân trọng.

***

P. Roy Vagelos đã rất phân vân khi ông bắt đầu bước vào đời kiếm sống. Sinh năm 1929 tại thị trấn Rahway, bang New Jersey (Mỹ), Vagelos đã trải qua những năm tháng chạy bàn trong quán ăn bình dân của cha mẹ ông sau những buổi học thời niên thiếu.

Sau khi tốt nghiệp khoa Hóa ở trường Đại học Pennsylvania, ông tiếp tục theo học chương trình sau Đại học tại Bệnh viện Massachusetts và tiến hành nghiên cứu tại Học viện Y tế Quốc gia. Năm 1965, ông là Trưởng phân khoa Sinh hóa tại Đại học Washington. Đến năm 1975, trong khi ông đang giảng dạy tại Viện Hàn lâm Khoa học Quốc gia, một tổ chức rất uy tín thời đó, công ty Dược phẩm Merck mời ông về cộng tác. Mặc cho các đồng sự khuyên ngăn và mặc cho thông lệ từ bấy lâu nay, một viện sĩ hàn lâm rất hiếm khi dấn thân vào thương trường, ông đã nhận lời và như ông tâm sự sau này: "Tôi muốn cống hiến nhiều hơn cho cuộc sống".

Có được phòng nghiên cứu hiện đại của Merck trong tay, Vagelos tiến hành nghiên cứu, thử nghiệm và liên tiếp tung ra thị trường

hàng loạt dược phẩm nổi tiếng như Mecavor làm ức chế cơ chế sản sinh cholesterol, Proscar chữa chứng viêm tuyến tiền liệt... Giữa thập niên 80, Vagelos giới thiệu 13 loại dược phẩm siêu hạng với doanh thu trên 100 triệu đô-la mỗi loại. Sau khi được đề bạt vào ban lãnh đạo của Merck, Vagelos đã có cơ hội đóng góp cho đời nhiều hơn. Ông cho thành lập nhiều phòng nghiên cứu tại bốn quốc gia và năm 1987, ông tấn công vào bệnh mù mắt do bị nhiễm độc trong nước từ các sông ngòi ở châu Phi. Sau khi sản xuất được thuốc kháng sinh cực mạnh Ivermectin, thông qua phân phối của Tổ chức Y tế Thế giới (WHO), 11 triệu người ở châu Phi đã thoát được nguy cơ phải chịu cảnh mù lòa.

Hiện nay, tuy đã về hưu song Vagelos vẫn xin được làm việc tại công ty Regeneron Pharmaceutical, một công ty dược phẩm nhỏ với lời tuyên bố: "Tôi vẫn muốn được cống hiến cho cuộc sống nhiều hơn nữa".

- King và Napa

96

Kiên định và độc lập trong suy nghĩ

Khi đưa ra một ý tưởng hay một suy nghĩ khác với những người xung quanh, bạn thường gặp phải sự phản đối của họ. Dù rất tự tin nhưng bạn vẫn phân vân trước những phản ứng không thuận lợi này. Nếu bạn kiên định và độc lập trong suy nghĩ của mình và không phụ thuộc vào người khác thì bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn, tự tin hơn.

***

Sau vụ phá sản gây chấn động của công ty vận chuyển hàng không Freddie Laker, giới kinh doanh nước Anh tưởng như không bao giờ còn ai dám bạo gan bước vào con đường kinh doanh đầy bất trắc này nữa, ít ra là cũng trong giai đoạn trước mắt. Thế nhưng, Richard Branson lại suy nghĩ khác hẳn. Ông quyết định thành lập công ty hàng không Virgin Atlantic Airways. Ông nhớ lại phản ứng của các đồng sự vào thời điểm đó: "Ai cũng bảo là tôi điên, rằng làm như thế là quá mạo hiểm. Thế nhưng tôi tin rằng vẫn còn tồn tại thị trường cho một hãng hàng không liên lục địa có chất lượng phục vụ tốt và đảm bảo tính an toàn cao".

Thực ra, các đồng sự của Branson cũng có lý vì Virgin đang là một công ty chuyên sản xuất băng đĩa và ngay bản thân Branson cũng chưa có nhiều kinh nghiệm về ngành vận tải đường không. Nếu công ty hàng không Virgin Atlantic Airways thất bại, nó sẽ kéo luôn công ty băng đĩa Virgin. Mặc cho một vài cộng sự muốn rút lui, Branson vẫn giữ nguyên lập trường song ông hành động thận trọng hơn. Ông giảm thiểu các nguy cơ bằng cách thương lượng với hãng Boeing thế chấp công ty Virgin để thuê chiếc máy bay 747 đầu tiên.

Đến năm 1990, Công ty Virgin Atlantic Airways đã có trong tay tám chiếc Boeing 747 và 1 triệu khách hàng thân thiết. Richard Branson, một trong những tỷ phú giàu nhất nước Anh hiện nay, nhận xét về thành công của mình: “Một người làm công việc kinh doanh thành đạt không phải là một gã liều mạng, mà phải là một người biết giữ vững lập trường và biết nắm bắt những thách đố”.

- Schulman

97

Đặt mục tiêu phù hợp với niềm say mê

Để theo đuổi một công việc khó khăn, chúng ta cần phải biết tập trung cao độ, có một tinh thần trách nhiệm cao cùng với sự tự tin vào bản thân. Ngoài ra, bạn cần tự vạch ra cho mình mục tiêu phải đạt đến, quyết tâm sẽ đạt kết quả và từng bước thực hiện với tất cả niềm say mê, hứng khởi.

Thế nhưng khi mục tiêu đặt ra đó không mang lại cho bạn nguồn cảm hứng và thúc đẩy bạn làm việc thì đó chưa phải là một mục tiêu thích hợp với bạn. Bạn hãy biết đặt mục tiêu phù hợp với niềm say mê.

***

Năm 40 tuổi, Thomas Watson là giám đốc một xí nghiệp nhỏ chuyên sản xuất loại máy sử dụng thẻ đục lỗ (tiền thân của máy tính). Trong khi làm việc, ông luôn trăn trở với ý tưởng sáng chế ra một loại máy có khả năng xử lý và lưu trữ thông tin. Thế là ông đã dành toàn bộ thời gian để nghiên cứu và thử nghiệm, đồng thời ông cũng chuyển tên xí nghiệp thành International Business Machines Co. (IBM). Trước những khó khăn kỹ thuật tưởng chừng như không thể khắc phục nổi, Watson vẫn không chịu đầu hàng. Khi có người hỏi ông về khả năng xuất hiện loại máy này và tương lai phát triển của nó, ông không chút ngần ngại trả lời: "Chắc chắn mọi người sẽ sử dụng loại máy này".

Niềm say mê của Watson đã được đền đáp. Gần 15 năm sau khi đặt ra mục tiêu cho IBM, máy tính đã được thương mại hóa và IBM đã là một thương hiệu máy tính nổi tiếng trên toàn thế giới.

- Thornton, Privette và Bundrick

98

Hãy có ước mơ, và từng bước thực hiện

Cuộc sống chỉ có ý nghĩa khi con người luôn sống với những ước mơ. Và ước mơ chỉ có thể trở thành hiện thực khi con người luôn hướng về phía trước, về những ước mơ đó. Để thực hiện ước mơ ấy, bạn phải bắt tay vào việc. Bạn không nhất thiết phải làm tất cả mọi thứ nhưng mỗi ngày trôi qua bạn cần phải làm được một điều gì đó, dù nhỏ, nhưng thiết thực cho ước mơ của mình.

****

Vào một buổi chiều đầu tháng 2 năm 1983, ông bà Alexander và Lorraine Dell ngạc nhiên khi thấy cậu con trai đang là sinh viên năm nhất trường Đại học Texas tại Austin trở về Houston và họ càng giật mình hơn khi nghe cậu trình bày lý do:

- Con quyết định sẽ nghỉ học. Con không thể chờ lâu hơn nữa để lập công ty.

- Vậy con định lập công ty để làm gì?

- Con muốn cạnh tranh với IBM.

Chúng ta nghĩ như thế nào khi nghe một cậu sinh viên mới 18 tuổi lại đòi cạnh tranh với một tập đoàn khổng lồ IBM?

Bất chấp những lo âu của cha mẹ, Michael Dell vẫn một mực đòi thực hiện ý định và cuối cùng, cậu chịu nhượng bộ đôi chút: Đồng ý quay về Austin tiếp tục học và sẽ bắt đầu công việc kinh doanh vào kỳ nghỉ hè tới. Thế là vào tháng 5 năm đó, Michael Dell thành lập công ty điện toán Dell và giữ chức giám đốc vào năm 19 tuổi.

Mười năm sau, công ty điện toán Dell đã trở thành một trong những công ty khổng lồ có chi nhánh ở 16 quốc gia với 5.500 nhân viên và doanh số đạt trên 2 tỷ đôla. Chưa đến tuổi 30 nhưng Dell đã là ông chủ của một nhà máy chế tạo máy tính đứng hàng thứ tư ở Mỹ và là người chủ trẻ nhất điều hành một trong số 500 công ty lớn nhất tại Mỹ.

Phải chăng thành công của Dell là do trí thông minh, thức thời, táo bạo, có nhiều sáng kiến và biết chộp lấy cơ hội? Có thể thành công của M. Dell là thành công của một con người luôn hướng về phía trước. Và Dell đã tâm sự rằng: "Nếu bạn có một ước mơ thì tại sao bạn không thực hiện?".

- Elliot

99

Luôn tự tin và lạc quan

Người tự tin và lạc quan xây dựng một viễn cảnh tích cực về thế giới quanh họ, trong thế giới đó thành công là điều có thể thành hiện thực bởi họ chú ý đặc biệt đến những khả năng có thể thành công và hướng tầm nhìn về con đường thành công đó. Ngược lại, những ai thiếu tự tin lại chú ý nhiều hơn đến những khả năng thất bại và những chướng ngại tồn tại cản trở những nỗ lực của họ. Điều đó làm họ không dám nhìn về phía trước với những cơ hội có thể đến.

Người lạc quan luôn nhìn thấy cơ hội trong những hiểm nguy, còn người bi quan luôn nhìn thấy những hiểm nguy trong từng cơ hội.

***

Thủ tướng Winston Churchill được xem là một nhà lãnh đạo tài ba, là người đã chỉ huy quân đội Anh trong Thế chiến thứ II, lãnh đạo đất nước vượt qua những giai đoạn khó khăn nhất. Bên cạnh đó, ông còn dành thời gian để nghiên cứu, tham gia vào lĩnh vực hội họa và viết sách. Tuy nhiên, một năm sau khi các hiệp ước ngừng chiến được ký kết, Winston Churchill bị mất ghế Thủ tướng. Ông cảm thấy xấu hổ và cho rằng mình đã hoàn toàn thất bại.

Chúng ta không thể dựa vào bất kỳ một chuẩn mực hợp lý nào để nhận xét rằng Winston Churchill phải có được bấy nhiêu thành tựu thì mới được xem là một người thành công. Chỉ cần bản thân Winston Churchill cảm thấy hài lòng về những việc mình đã làm thì khi đó ông đã là một người thành công. Nếu chính Churchill còn không nghĩ mình thành công, thì bao nhiêu thành tích cũng không thể đủ. Lẽ ra một người bản lĩnh như Winston Churchill phải dám tự tin chấp nhận thất bại vào lúc đó để cảm nhận được hạnh phúc của những huyền thoại mà ông đã tạo nên.

- Franklin và Mizell

100

Hãy làm sống dậy hy vọng và ước mơ trong bạn

Trong bất kỳ giai đoạn nào của cuộc sống, dám ước mơ và biết hy vọng là điều khác biệt giữa một người đang sống với một người đang tồn tại.

Hãy làm sống dậy niềm hy vọng và ước mơ về những điều tốt đẹp nhất. Điều đó sẽ tạo cho bạn một niềm tin và sức mạnh để vượt qua mọi thử thách.

***

Khi được hỏi về sức mạnh khiến ông vững vàng trong đằng đẵng 27 năm tù, Nelson Mandela, lãnh tụ Nam Phi lừng danh trong cuộc chiến chống chủ nghĩa phân biệt chủng tộc đã trả lời: "Trong những năm tháng tối tăm đó, khi sự nghiệp và ước mơ của tôi tưởng chừng đã tan thành mây khói, tôi vẫn luôn hy vọng một ngày mai sẽ được tự do để tiếp tục chiến đấu". Và dù "một ngày mai" của ông kéo dài gần 10.000 ngày trong cảnh giam cầm, ông vẫn giữ được bản lĩnh và khí phách của một người chiến thắng. Và sau cùng, hy vọng của ông đã thành sự thật - ông đã là người chiến thắng.

- Velting